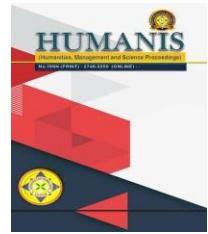




Page (Hal.) : 465 – 469

ISSN (online) : 2746 - 4482

ISSN (print) : 2746 - 2250



*Special Issue :*

Webinar Nasional

**HUMANIS 2025**

Website :

<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/SNH>

**Program Pascasarjana Magister Manajemen** Jl.

Raya Puspittek, Buaran, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15310,

Email : [humanismanajemen@gmail.com](mailto:humanismanajemen@gmail.com)

## INOVASI STRATEGI MANAJEMEN QELAS.ID UNTUK UNGGUL BERSAING DI ERA DIGITALISASI

**Dewi Puspa Aryanti<sup>1)</sup>, Dafa Yudhistira<sup>2)</sup>, Oki Karyadi<sup>3)</sup>, Endang Sugiarti<sup>4)</sup>**

<sup>1-4</sup>Universitas Pamulang; [Dewipuspaaryanti@gmail.com](mailto:Dewipuspaaryanti@gmail.com);  
[dafyudhitra@gmail.com](mailto:dafyudhitra@gmail.com); [okikaryadi6@gmail.com](mailto:okikaryadi6@gmail.com);  
[endang.sugiarti@gmail.com](mailto:endang.sugiarti@gmail.com);

**Abstract.** In the era of Society 5.0, where the majority of the population consists of super-smart society (SSS) leveraging technology, the business competition landscape has been drastically transformed, demanding companies to innovate continuously. This article aims to analyze the innovation management strategy implemented by Qelas.Id, a local edutech platform, in building competitive advantage amid digital transformation. The method used is a qualitative study with a case study approach. Data were collected through in-depth interviews, observations, and documentation. The research findings indicate that Qelas.Id has successfully utilized a combination of product innovation strategies, digital business models, and technology-based knowledge management to create unique added value. The article concludes by emphasizing the importance of synergy between technology, innovation management, and market orientation in achieving sustainable competitive advantage.

**Keywords:**

*Innovation management, Competitive advantage, Digitalization, Edutech, Qelas.Id*

**Abstrak.** Di era Society 5.0 dengan mayoritas masyarakat super-cerdas (MSC) dengan memanfaatkan teknologi telah mengubah lanskap persaingan bisnis, menuntut perusahaan untuk berinovasi secara berkelanjutan. Artikel ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen inovasi yang diterapkan oleh Qelas.Id, sebuah platform edutech lokal, dalam membangun keunggulan bersaing di tengah transformasi digital. Metode yang digunakan adalah studi kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Qelas.Id berhasil memanfaatkan kombinasi strategi inovasi produk, model bisnis digital, serta manajemen pengetahuan berbasis teknologi untuk menciptakan nilai tambah yang unik. Kesimpulan artikel menekankan pentingnya sinergi antara



teknologi, manajemen inovasi, dan orientasi pasar dalam mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

**Kata Kunci:** Digital Marketing; manajemen inovasi, keunggulan bersaing, digitalisasi, edutech, Qelas.Id.

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah mendisrupsi hampir seluruh sektor industri, termasuk sektor pendidikan. Digitalisasi menuntut organisasi untuk melakukan inovasi agar tetap relevan dan kompetitif. Dalam konteks ini, manajemen inovasi menjadi krusial sebagai strategi inti dalam menghadapi persaingan. Qelas.Id sebagai startup edutech hadir dengan pendekatan inovatif untuk menjawab kebutuhan pendidikan berbasis digital. Keunggulan kompetitif Qelas.id terletak pada integrasi layanan yang tidak hanya mencakup pengembangan kompetensi tenaga pengajar, tetapi juga membantu sekolah dalam mengelola tugas administratif secara digital. Dengan teknologi berbasis cloud, platform ini memastikan keamanan data, kemudahan akses, dan fleksibilitas penggunaan. Selain itu, solusi Qelas.id dirancang agar dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik sekolah, baik di daerah urban maupun rural, yang sering kali memiliki tantangan dan keterbatasan berbeda, seperti akses internet atau sumber daya manusia. Dengan biaya rata-rata Rp 50.000 per guru untuk satu kali pelatihan, Qelas.id memberikan solusi yang terjangkau dibandingkan metode pelatihan tradisional yang memerlukan waktu, biaya, dan sumber daya lebih besar. Qelas-id juga menawarkan platform marketplace yang memudahkan guru untuk memperjualbelikan materi pengajaran mereka sebagai cara mendapatkan pendapatan sampingan selain dari mengajar.

Secara keseluruhan, ini menunjukkan bagaimana Qelas.id melalui pendekatan Value Proposition Design memberikan solusi komprehensif yang memenuhi kebutuhan, mengatasi permasalahan, dan menciptakan manfaat nyata bagi guru sebagai pengguna utama. Dengan demikian, Qelas.id tidak hanya menjadi penyedia layanan teknologi pendidikan, tetapi juga mitra strategis dalam transformasi pendidikan di Indonesia. Qelas.Id diharapkan menjadi penyedia solusi satu pintu untuk kompetensi, kebutuhan, dan solusi guru, Meningkatkan kualitas dan kesejahteraan guru, Membangun pendidikan berkualitas dan merata di Indonesia. Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi strategi manajemen inovasi yang digunakan oleh Qelas.Id dalam upayanya membangun keunggulan bersaing. (Fikri Abdillah et.al.,2025:8).

## KAJIAN LITERATUR

### Kajian Teoritis

Manajemen Inovasi Menurut Afiff, F., & Tanjung, H. (2019), manajemen inovasi mencakup proses penciptaan ide baru, pengembangan, dan penerapannya secara sistematis dalam organisasi untuk meningkatkan daya saing. Qelas.id terus berinovasi dengan menghadirkan fitur tambahan seperti dukungan kesejahteraan guru, akses ke komunitas profesional, serta peluang kerja melalui platform karir yang tidak dimiliki oleh kompetitor lain.

Keunggulan Bersaing di Era Digital Menurut Sutanto, J. (2018), perusahaan di era digital harus mengutamakan kemampuan adaptasi teknologi dan fleksibilitas dalam strategi bisnis untuk membangun keunggulan bersaing.



Edutech dan Inovasi Digital Sektor edutech mengandalkan pemanfaatan teknologi pendidikan secara optimal. Qelas.id menyediakan layanan pelatihan, marketplace bahan ajar, platform karir guru, serta dukungan kesejahteraan. Diferensiasi ini membuat Qelas.id lebih unggul dibandingkan pesaing yang hanya menawarkan pelatihan atau bahan ajar saja. Kompetitor seperti Gurulnovatif.id dan NextGen Teacher Academy menawarkan layanan pelatihan serupa, namun Qelas.id unggul dalam integrasi berbagai layanan dalam satu ekosistem. Hal ini menciptakan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru karena sekolah tidak hanya mendapatkan pelatihan tetapi juga akses ke bahan ajar, alat administrasi, dan platform rekrutmen guru dalam satu ekosistem.

Inovasi yang diadopsi mencakup penggunaan platform digital, sistem pembelajaran daring, dan kecerdasan buatan (Nugroho, R. A., 2020). Qelas.id juga menerapkan pendekatan berbasis data dalam mengembangkan dan menyempurnakan layanan mereka. Dengan mengumpulkan dan menganalisis data dari pelanggan, Qelas.id dapat terus menyesuaikan strategi bisnisnya agar tetap kompetitif dalam industri EdTech yang terus berkembang. Dengan strategi ini, Qelas.id dapat membangun keunggulan kompetitif jangka panjang dan memperkuat posisinya dalam industri EdTech di Indonesia. Fokus pada inovasi produk, efisiensi biaya, serta layanan yang menyeluruh akan memastikan bahwa Qelas.id tetap menjadi pilihan utama bagi sekolah dan institusi pendidikan.

**Studi Kasus :** Melalui analisis kompetitor ini, terlihat bahwa Qelas.id memiliki keunggulan kompetitif dari segi harga yang lebih terjangkau, integrasi fitur yang luas, serta target pasar yang berorientasi pada institusi pendidikan. Kompetitor lainnya yang serupa memiliki kelebihan dalam hal fokus spesifik pada kebutuhan tertentu, seperti sertifikasi atau pendekatan pengajaran inovatif, namun sering kali terbatas oleh harga atau relevansi konten untuk target audiens yang lebih luas. Analisis ini memperkuat posisi Qelas.id sebagai solusi yang komprehensif dan kompetitif di pasar edukasi digital Indonesia.

Penawaran produk Qelas.id dirancang berdasarkan kebutuhan spesifik guru di berbagai daerah, termasuk daerah terpencil yang sering kali mengalami keterbatasan akses terhadap pelatihan dan sumber daya. Analisis kebutuhan menunjukkan bahwa guru membutuhkan platform yang fleksibel, terjangkau, dan mudah diakses, terutama dalam bentuk kursus online, bahan ajar yang siap pakai, serta peluang kerja yang relevan. Penawaran ini diperkuat dengan data sekunder dari riset Badan Pusat Statistik tahun 2024 untuk jumlah sekolah negeri di Indonesia dan data laporan dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbud Ristek) 2024 untuk Sistem Informasi Laporan Penyaluran Dana BOS 2024, yang menunjukkan bahwa sekitar 172.225 sekolah negeri di Indonesia dengan jumlah total Dana BOS yang lebih dari 20 Triliun rupiah dapat menjadi target pasar utama.

Dalam jangka pendek, Qelas.id akan berfokus pada peluncuran layanan dasar untuk membangun penetrasi pasar, sementara dalam jangka panjang, penawaran produk akan disesuaikan dengan permintaan pengguna berdasarkan tren industri dan masukan dari komunitas pengguna. Qelas.id akan menawarkan paket pelatihan yang bervariasi dan dapat dikostumisasi berdasarkan kebutuhan sekolah-sekolah di Indonesia. Selain pelatihan, Qelas-BahanAjar akan menyediakan

10.000 hingga 20.000 bahan ajar digital pada tahun pertama operasionalnya, mencakup RPP Merdeka, video pembelajaran, dan bahan ajar interaktif. Dengan dukungan dari komunitas guru dan teknologi berbasis cloud, platform ini juga



memungkinkan guru untuk berbagi konten pendidikan, sehingga meningkatkan keterlibatan komunitas pengguna.

Dalam jangka panjang, Qelas.id akan meningkatkan kapasitas penawaran sesuai tren pertumbuhan permintaan dan masukan dari pengguna. Dengan pasar e-learning di Indonesia yang tumbuh sebesar 12%-18% setiap tahun, Qelas.id berpotensi memperluas penetrasi hingga ke daerah terpencil yang saat ini menghadapi kendala akses terhadap pelatihan dan teknologi. Untuk mencapai hal ini, kolaborasi dengan pemerintah, Dinas Pendidikan, dan organisasi guru akan menjadi kunci utama.

## METODOLOGI PENELITIAN

Tulisan ini menggunakan pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus terhadap Qelas.Id. Teknik pengumpulan data meliputi:

1. Wawancara semi-struktur dengan pendiri dan tim manajemen, kami melakukan wawancara langsung dengan Bapak Fikri Abdillah, M.Pd yang merupakan *Chief Executive Officer* dan Bapak Muhammad Izet Mutaqien, S.Pd selaku *Bussines Development* dari Qelas.Id. Wawancara ini bertujuan menggali secara eksploratif gagasan, praktik, dan proses inovasi yang dilakukan di level strategis dan operasional.
2. Observasi aktivitas platform, kami melakukan observasi terhadap penggunaan platform dan interaksi pengguna dilakukan untuk mengamati bagaimana fitur dan layanan Qelas.Id digunakan dalam konteks sebenarnya oleh guru atau pengguna lainnya.
3. Analisis dokumentasi internal dan eksternal, kami melakukan Analisis dokumentasi baik internal (seperti laporan perkembangan produk, roadmap inovasi) maupun eksternal (seperti publikasi, ulasan media, presentasi publik) untuk memberikan bukti tertulis atas temuan lapangan.

**Uji Validitas Data:** Triangulasi dilakukan dengan membandingkan data dari tiga sumber utama (wawancara, observasi, dan dokumentasi) serta dengan menggunakan metode yang berbeda untuk mendekati topik yang sama. Pendekatan ini meningkatkan validitas hasil dan mencegah bias interpretasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Strategi Inovasi Produk.

Qelas.Id mengembangkan berbagai fitur terintegrasi seperti Qelas-Training (pelatihan guru), Qelas-BahanAjar (marketplace bahan ajar), dan Qelas-Lokerguru (platform karier guru). Inovasi produk dilakukan secara adaptif terhadap kebutuhan pasar dan mendukung guru dalam aspek pedagogi, administratif, serta pengembangan diri.

### 2. Transformasi Model Bisnis Model Bisnis.

Qelas.Id fokus pada B2B melalui kerja sama langsung dengan institusi pendidikan. Dengan memanfaatkan Dana BOS, Qelas.Id menetapkan harga layanan yang kompetitif, yaitu rata-rata Rp 50.000 per guru. Platform ini juga menerapkan freemium untuk menarik pengguna awal dan skema langganan tahunan untuk stabilitas pendapatan.

### 3. Penerapan Teknologi dalam Manajemen Pengetahuan.

Qelas.Id menggunakan teknologi berbasis cloud dan sistem berbasis data untuk memantau umpan balik pengguna. Hal ini memungkinkan iterasi produk



yang cepat dan responsif. Rencana ke depan mencakup penerapan AI untuk personalisasi pelatihan dan sistem rekomendasi bahan ajar.

#### 4. Strategi Diferensiasi dan Positioning Kompetitif.

Dalam analisis kelompok stratejik, Qelas.Id menempati posisi "focus differentiation" dengan keunggulan layanan menyeluruh: pelatihan guru, administrasi, karier, dan kesejahteraan guru. Dibandingkan kompetitor seperti Gurulnovatif, e-Guru.id, dan NextGen Teacher Academy, Qelas.Id menawarkan solusi terintegrasi dengan harga terjangkau.

#### 5. Penguatan Ekosistem dan Kolaborasi Melalui strategi "shaping".

Qelas.Id mengembangkan kolaborasi dengan pemerintah daerah, sekolah, dan komunitas guru. Ini diwujudkan dalam bentuk pelatihan terakreditasi, skema insentif kontribusi bahan ajar, serta forum komunitas berbasis minat.

#### 6. Potensi Pasar dan Dampak Sosial.

Pasar utama Qelas.Id adalah sekolah negeri yang menggunakan Dana BOS. Analisis menunjukkan potensi pasar mencapai Rp 2,03 triliun. Strategi penetrasi fokus pada daerah urban dan semi-urban dengan infrastruktur digital cukup baik. Selain dampak ekonomi, Qelas.Id juga berkontribusi terhadap pencapaian SDGs sektor pendidikan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Strategi manajemen inovasi Qelas.Id terbukti efektif dalam merespons kebutuhan pasar pendidikan digital. Kombinasi inovasi produk, strategi harga, model bisnis B2B, dan kolaborasi ekosistem menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dengan dukungan teknologi dan pendekatan berbasis kebutuhan lokal, Qelas.Id berpeluang menjadi pemimpin transformasi pendidikan digital di Indonesia.

### Saran

Untuk mendukung keberlanjutan dan ekspansi Qelas.Id, berikut beberapa saran jangka pendek yang dapat segera diimplementasikan:

- Optimalisasi fitur yang sudah ada: Fokus pada penyempurnaan platform Qelas-BahanAjar dan Qelas-Training agar lebih user-friendly bagi guru pemula.
- Kampanye edukasi digital sederhana: Menyelenggarakan webinar gratis bulanan untuk memperkenalkan fitur Qelas.Id secara langsung ke guru-guru di daerah.
- Meningkatkan dukungan teknis cepat: Menyediakan layanan pelanggan atau chatbot yang responsif untuk pengguna guru yang mengalami kendala.
- Memperluas kolaborasi lokal: Menggandeng dinas pendidikan kabupaten/kota untuk pilot project Qelas.Id di sekolah-sekolah yang belum terdigitalisasi

## DAFTAR PUSTAKA

- Afiff, F., & Tanjung, H. (2019). Inovasi dan Daya Saing Perusahaan di Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16(2), 135–145.
- Nugroho, R. A. (2020). Transformasi Digital Pendidikan di Indonesia: Peluang dan Tantangan Edutech. *Jurnal Teknologi Pendidikan*, 22(1), 45–56.
- Sutanto, J. (2018). Strategi Bisnis Digital: Inovasi dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 61(1), 112–120.
- Kemendikbudristek. (2023). Laporan Penyaluran Dana BOS Nasional.