

RAPAT SPINKER ALUMNI GONTOR 620

Hari/Tgl/Tahun : Jumat, 23 Desember 2011
Tempat : Rumah Husni, Kebon Kacang 9, Tanah Abang, Jakarta.
Waktu : Jam 22.30 –
Materi : Konsep Spinker Development Managemen (SDM)

PESERTA: Arifianto Said, Gufran, Helmy, Rinovan, Wawan, Alfi Rahmadi, Abror, Rahmat Surya, Hariqo, Zakianto, Agus, Husni, Manahan Raja, Idrus Yahya, Ali Ridho

Notulen: Hariqo Wibawa Satria

Abror: Malam ini adalah pertemuan kedua, sebelumnya kita sudah bertemu di kelapa gading. Ketika itu kita sepakati ada sebuah sistem atau struktural managemen yang penuh keberkahan bagi umum. Ini visi kita. Agenda-agenda kita adalah

Pertama, membuat semi portal dimana tulang punggungnya adalah kawan-kawan spinker.

Kedua, sudah diputuskan kemarin, yaitu tentang efektivitas sebuah wadah komunikasi bagi teman-teman spinker. Komunikasi ini kendaraanya sebuah lembaga legal yang bisa menjadi sebuah kendaraan kita. Kita harapkan wadah ini profesional. Nanti akan dijelaskan oleh saudara Arifianto Said, apakah ini paguyuban atau sebuah perkumpulan.

Ketiga, jika sistem sudah terbuat, legalitas sudah terbuat, arahnya mau kemana. Yang ketiga adalah siapa yang akan menjalankan. Apakah dari internal atau dari eksternal. Mungkin tiga poin ini yang akan kita fokuskan. Pertama, Portal, Kedua, Kendaraan, Yang ketiga struktural managemannya. Mungkin ini mukaddimah dari saya.

Alfi: setelah mencermati berbagai perkembangan, saya coba membuat sebuah konsep. Kemarin sudah kita bicarakan di kelapa gading, pertemuan malam ini kita coba masuk ke jantung masalah. Kita beri nama **Spinker Development Managemen**. Ini sebuah gerakan lunak untuk pemberdayaan ekonomi. Kita mulai dari jamaah Spinker atau 620. Ada tiga misi besar yang akan kita usung: Pertama, memperbesar kelas menengah, menjadi kanal pengembangan potensi stake holder. Ada dua bidang besar yang kita cermati dari kiprah alumni. Pertama lapangan pendidikan dan kedua lapangan bisnis. Paling tidak dua ini yang dominan. Siapa pemangku kepentingan SDM, ya kita alumni 620. Kita juga bisa bekerjasama dengan asosiasi profesi. Kemudian juga kampus dan organisasi kepemudaan yang strategis di dalamnya, termasuk organisasi kemasyarakatan, termasuk asosiasi pasar tradisional, PT, CV, Yayasan, mulai dari organisasi profesional, komunitas produk. Yang tidak kalah penting adalah hal-hal yang sifatnya tender, terutama dinas-dinas di daerah.

Mengapa kita membuat SDM: Sering kita kumpul dan merencanakan, kita mau berbuat apa. Kemudian banyak alumni gontor di berbagai lapangan profesi. Kegiatan-kegiatan ini banyak yang kandas. Kita ingin merangkul semua, namun tidak ada role modelnya. Rapuhnya managemen, tidak bisa membedakan mana yang bisnis mana yang charity. Karena titik tekan kita pada sosial ekonomi. Jika kita pakai marxisme liberal hanya ada kaya dan miskin.

Zakianto: mungkin bisa lebih fokus dan langsung ke intinya

Alfi: Semua gagasan soal lapangan charity dan bisnis ini akan dikemas dalam portal. Gambaran saya tentang portal, ada dimensi news dan ada dimensi komunitas. Yang disukai sama orang Indonesia,

atau yang disukai generasi internet itu apa. News kita ini ada pada kekuatan narasi. Saya contohnya dalam profesi Zakianto (.....)

Alfi: (Presentasi menggunakan LCD – makalah terlampir). Intinya banyak alumni 620 yang sukses di daerah yang membutuhkan brand. Banyak 620 yang sedang melakukan bisnis. Saya sebut mereka sebagai klien. Kita coba inventarisir kebutuhan mereka. Kita mengidentifikasi berbagai alumni. Kita tidak sekedar butuh no hp dan email, namun juga anatomi kultur sosial ekonomi mereka. Kita butuh data mutakhir, bukan data lama. Betapa banyak dulu kita dekat, namun sekarang sudah tidak dekat lagi karena lamanya tidak bertemu.

Bisa saja kawan-kawan di daerah mengusulkan, namun apa yang dikerjakan SDM mustila hal-hal strategis dan benefit. Namun sebelumnya kita butuh riset dan publikasi. Contoh soal virtual marketing. Ada banyak kawan-kawan dari aceh-papua yang setelah kita 12 tahun tidak ketemu perkembangannya luar biasa.

Bagaimana portal yang akan kita buat?. Ajang sosialisasi diri, pengunjung diajak aktif, aktualisasi diri, mengetahui informasi. Informasi aktual: politik, ekonomi, olahraga, gaya hidup, teknologi, otomotif. Sekian. Aww.

Rahmat Surya: Saya pribadi banyak pertanyaan, setelah 12 tahun kita tidak bertemu. Saya berawal dari curhat teman-teman yang intinya sepertinya kita tidak seperti marhalah yang lain. Akhirnya kita masuk ke inti pengembangan bisnis. Kita kan sudah paham bahwa silaturahmi ini mempermudah bisnis. Saya melihat dari tiga kacamata managemen: money, market dan managemen. Market kita adalah 612 orang, atau 100-an orang. Kita ingin semuanya terlibat secara aktif dan positif. Kita tidak bicara kelas. Mengapa kita menggunakan wadah spinker. Link itu mahal, jaringan itu mahal. Bagaimana kita bisa kenal dengan orang 600. Kita ini sudah saling kenal sudah 600, ini mahal bagi saya. Tujuan kita ada profit, besar atau kecil itu sangat relatif. Kita coba dulu minimal 1 tahun, pasti ada seleksi, dinamika, pasti ada kristalisasi.

Wawan Sugianto: saya kira gagasan mengenai portal ini sangat menarik. Kebetulan saya lama di LSM yang gerakannya di promosi menyusui. Saya melihat soal portal, selain kita memikirkan kompetitor kita juga harus memikirkan SDM. Kita butuh space yang besar untuk portal ini. Kita butuh SDM, kesatuan yang utuh. Kita perlu pikirkan apa yang mau kita jual?.

Zakianto: Saya mau bicara yang paling dasar. Kita sudah dingatkan soal Money, Market dan Managemen. Kita sudah pasti kita punya kekuatan banyak yang bisa menulis. Facebook kan bermula dari komunitas kecil. Selain kekuatan menulis. Kita juga harus yakinkan bahwa setiap individu punya kekuatan besar. Secara kultural kita sudah terbangun selama 6 tahun. Bagi gue ini potensi yang sangat kuat. Dengan 600 potensi kita mau ngapain. Di gontor kita belajar bahwa seribu langkah, kita harus mulai dari langkah pertama. Kita juga tahu sebesar keinsyafanmu, sebesar itu pulalah keuntunganmu. Sekarang jika sudah dimuarakan kepada suatu hal yang disebut Spinker Development Managemen. Kita mulai dari kelompok kecil dulu. Ketika portal ini dimulai, tentu juga akan ada seleksi. Soal portal misalnya, portal yang lain tidak kita anggap sebagai kompetitor, namun sebagai inspirator. Alumni 695 misalnya, kita lihat sebagai kompetitor.

Abror: Jadilah hatimu bagaikan sebuah samudra yang bisa menampung sampah.

Zakianto: kita harus bicara jangka pendek, jangka menengah, jangka panjang. Untuk jangka pendeknya kita mau apa?. Orientasinya tetap silaturahmi, profitnya adalah bonus. Siapapun itu pasti punya kelebihan.

Abror: mungkin bisa dijawab oleh teman-teman yang lain. Dari rahmat surya: market sudah ada, manajemen belum ada, sugianto juga sudah memberi masukan.

Zakianto: saya ingin jelaskan mengapa kita punya potensi. Contohnya seperti duit lima puluh ribu, kita punya potensi semuanya. Jika diversity ini kita gabungkan, maka ini akan menjadi kekuatan yang dasyat. Kita mau setengah-setengah atau betul-betul yang lain.

Rahmat Surya: kita langsung aja. Jangka pendeknya gimana.

Arifianto Said: kita memang saatnya harus mengambil peran. Saya sebenarnya kurang begitu nyambung, tahu-tahu kita sudah sampai ke portal. Saya rasa kita kembali mencari kembali apa tujuan kita. Satu jelas silaturahmi kepada spinker 620 ini. Kemudian ada tujuan lain soal profit. Satu lagi soal evaluasi yang disinggung oleh zaki tadi, kita harus bekerja dengan perencanaan yang baik. Kadang kita tidak tahu kita sudah sampai dimana?, kemarin pak Syukri bilang, jika kamu sudah 5 tahun mengerjakan sesuatu dan kamu tidak jadi apa-apa, maka tentu ada yang salah disitu. Saya kira harus dipertegas lagi tujuannya apa?, strateginya bagaimana?.

Abror: Kita coba lebih mengerucut. Saya kira benang merahnya adalah komitmen. Yaitu tidak hanya kepentingan sesaat, namun yang berkelanjutan. Mungkin bisa diambil sebuah keputusan.

IDRUS: masing-masing kepala ini tentu beda-bedanya tujuannya kemari. Ada yang ingin silaturahmi pure, ada juga untuk urusan bisnis. Kita perlu tahu maksud dan kemauan masing-masing. Yang pasti kita ingin silaturahmi, dan kemudian apa yang bisa kita berikan kepada alumni gontor.

ALFI: kita adalah tulang punggung, yang lain itu adalah multieffect.

Zakianto: kita ingin bagaimana pramatisme dan idealisme bisa berjalan beriringan.

Abror: Dari satu persatu paparan teman-teman kita bisa breakdown apa tujuannya. Tujuan ini akan menjadi sebuah visi. Kita akan putuskan visi kita apa?

ALFI: Visi kita pemberdayaan sosial-ekonomi. Apakah ada tambahan yang lain.

Wawan: jika visinya adalah pemberdayaan saya setuju. Bagaimana jika mensejahterakan

Arifianto: Yang saya tangkap dari Wawan adalah, sejahtera di atas dan pemberdayaan adalah alatnya.

Zakianto: jangan sampai kita terjebak pada kata-kata.

Alfi: saya yakin kita semua yang ada disini adalah somebody di lingkungan masing-masing. Jadi kita sudah saling memahami.

Zakianto: kita sudah tahu bahwa kita ingin sejahtera disini. Namun how to-nya bagaimana?

Rahmat Surya: saya beri contoh, sodara rahmatullah. Dia butuh modal 50 ribu. Peran kita disini adalah membuat profil dia. Nah begitu dia masuk disini. Kita bisa bagi hasil. Alqomar juga bisa menjadi contoh. Dia punya kelebihan, namun dalam manajemen dia kurang. Ini peluang buat kita. Kasus ketiga saya pernah ikut investasi seperti itu. Saya dapat 2,3 persen dari total proyek, saya bertugas membuat SOP, dll. Siapa yang mengerjakan, bukan saya?, nah saya membayangkan ini bisa kerjakan bersama-sama. Ini hanya gambaran. Kenapa?, ya itu tadi silaturahmi menjadikan profit. Jika kita berbisnis face to face dengan teman-teman, lalu ada omongan. Jangan salahkan teman. Karena tidak ada kontrolnya. Masalah untung besar kecil itu relatif. Jika kita ketemu tanpa ada visi. Saya

melihat market, managemen dan money. Saya melihat potensi 600 itu adalah potensi besar. Ini sebuah wadah teman-teman.

Abror: sekarang kita bicara kendaraanya. Kita ingin buat apa?. PT, CV.

Arifianto Said: jika kita visinya adalah itu, maka yang paling cocok adalah PT. Konsekuensinya adalah harus ada uang yang dipisah.

ALFI: jika klarifikasikan tentu ada yang bawah ada yang atas. Kita pernah terfikir agar kita membuat koperasi. Lalu setelah dianalisis oleh Abror, maka yang pas adalah PT. Asumsi saya yang pertama berdiri dulu PT-nya. Jadi Portal dulu. Kita berfikir dulu tanpa modal. Bagaimana caranya?. Disinilah kita diuji potensi masing-masing, potensi masing-masing. Masing-masing kita melakukan marketing disitu.

Rahma: sebenarnya kemarin sudah profit oriented. Kita bisa memberikan sms kepada semua anggota spinker, dengan pembayaran, 1000 misalnya per bulan.

Zakianto: kebanyakan teman-teman itu tidak aktif di dunia maya. Jadi yang paling efektif adalah sms. Salah satu produk yang ditawarkan adalah SMS Centre. Yang kedua adalah semi portal, yang eksplisit adalah sebagai broker. Makanya kita butuh managemen. Database sudah saya klarifikasikan. Setelah saya ngobrol dengan ustad marbawi. Kita bisa nanti melakukan pemberdayaan tajamuk. Saya melihat regional yang sangat aktif yaitu Palembang dan Bekasi. Saya jujur aja iri dengan teman-teman alumnus lain. Contohnya la viola di mailing list. Jika bikin PT, tentu ada Komisaris, Direksi, SDM.

Ali Ridho: jika teman-teman ingin bikin PT. Saya siapkan tempat di ruko saya. Alamatnya di Lebak Bulus. Kebetulan disitu ada ruangan yang bisa digunakan.

Alfi: susah jika kita menentukan PIC disitu, karena soal waktu dan tentu harus ada honorinya. Selain itu kita punya kesibukan masing-masing. Uji komitmen dalam arti, siapa yang komitmen nanti akan teruji. Lagi-lagi saya kembali pada gerakan kultur. Lagi-lagi ini seleksi alam.

Rahmat Surya: Saya tidak setuju dengan PT. Kita lihat yang ada dulu. Misalnya sms, jika 1000, provider dapat 500 kita 500. Nah PIC-nya tentu harus dapat. Sisanya untuk kita begini-begini. Nanti akan ada sharing. Artinya, ana bukan tidak setuju, ana lebih setuju Yayasan. Yayasan pertanggungjawabannya bisa diganti-ganti.

Zakianto: Yang pasti tentu ada kelemahan dan kelebihanannya masing-masing. Bagi kita yang terbaik saja.

Rahmat Surya: Yayasan adalah yang tertinggi, untuk PT bisa kita buat. Karena PT ini base on demand, jadi sesuai kebutuhan.

Rico: Saya usul kita bikin buku profil bisnis 620 dari 2012-2016.

Rahmat Surya: Oke kita deal yah. Spinker Foundation. Siapa ketuanya, anggotanya jelas semua anggota spinker.

Zakianto: Gue sekedar mengingatkan. Karena kita dari basis pendidikan agama. Gue bikin galaxi komunikasi utama, konsepnya adalah berkomunikasi dengan tuhan. Maksud gw kita jangan lupa. Gw bikin galaxi zero capital. Dalam bikin galaxi ini gw akad dengan teman2 bahwa 20% dari keuntungan bersih adalah untuk sodaqoh. Kita punya potensi dan diversity dan apabila kita satukan akan semakin kuat.

ALFI: saya menyambung dari omongan Surya, kita petakan teman-teman yang bergerak di berbagai bidang. Namun saya ingin penguatan database dulu. Coba ditulis strukturnya.

SPINKER FOUNDATION

Ketua	: Rahmat Surya
Wk	: Ali Ridho, M.A
Sekretaris	: Alfi Rahmadi, S.Si
Wk	: Wawan Sugianto, LC
Bendahara	: Helmy Rahman, S.Ag
Koord. Usaha	: Zakiyanto Arief, S.HI
Wk	: Agus Styawan
Koord. Humas	: Muhammad Abror, S.E
Wk	: Idrus, S.E
Koord. Litbang	: KM. Husni, S.E
Wk	: Hariqo, M.SI
Koord. Hukum	: Arifiyanto Said, SH
Wk	: Manahan Raja Nasution, S.Pdi
Koord. Database	: Rinovan Chaniago, S.Sos
Wk	: Gufran, S.Pd
Koordinator Wilayah	: Jumhurul Umami
Wk	: Rahmatullah Oki
Wk	: Suprpto
1. Aceh	: Fauzi
2. Riau	: Faishal HS
3. Kepulauan Riau	: Widarto
4. Sumut	: Khairul Anwar
5. Sumbar	: Alqomar
6. Jambi	: Ade Jasman, Gatot Widodo
7. Sumsel	: Fadly, Dedy Mustafa
8. Bengkulu	: Junaidi
9. Bangka Belitung	: Briptu Mardian Syafrizal
10. Lampung	: Mulyanto
11. DKI	: Susilo
12. Banten	: Syaiful Mauluddin
13. Jabar	: Erik Setyawan
14. Jateng	: Karyono, Ari Sutopo
15. Jatim	: Malik BM, Ivan
16. DIY	: Roni Susanto
17. Kaltim	: Asfahana, Arbausolihin, Aris Dharmawan
18. Kalbar	: Zafriandi Syahputra
19. Kalsel	: Munif
20. Kalteng	: n/a
21. Sulbar	: n/a
22. Sultra	: n/a
23. Sulut	: n/a
24. Sulsel	: Hasrudin Dute
25. Sulteng	: n/a
26. Gorontalo	: Valiath
27. Maluku	: Hasan, Amin Choiru Sholeh
28. Maluku Utara	: n/a
29. Papua	: n/a
30. Papua Barat	: n/a
31. NTB	: n/a
32. NTT	: n/a
33. Bali	: Syaifuddin
Luar Negeri	
1. Malaysia	: Mustafa, Munif
2. Singapore	: Husni Mubarok

- 3. Brunei : Sugianto
- 4. Mesir : Hikmatullah
- 5. Saudi : Maliki Ahyar, Syahrofiuddin
- 6. Australia : Gufron Gofar

Agenda terdekat:

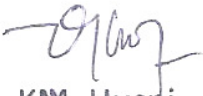
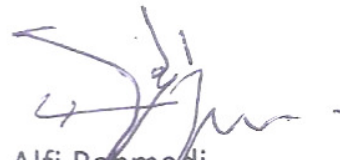








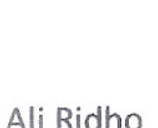
1. Pengiriman Notulensi Pertemuan ke semua anggota: paling lambat **25 Desember 2011**.
Penanggung Jawab: Wawan Sugianto
2. Pembuatan Jobdesk: penanggung jawab koord. Paling lambat selesai **15 Januari 2012**
3. SMS CENTRE. PIC Abror. Anggota: Susilo, Idrus, Rinovan, Gufran, Jumhurul Umami, Agus Setyawan. NB: data base sudah selesai **20 Januari 2012**.
4. PORTAL: Konsep dan struktur sudah selesai **20 Januari 2012**. PIC: Alfi Rahmadi
5. Penyusunan legalitas Spinker Foundation: PIC: Arifianto Said. Deadline **15 Januari 2012**
6. **Sekretariat Spinker Foundation di Lebak Bulus (Ruko-nya Ali Ridho)**

Pertemuan selanjutnya akan diadakan pada:

Hari/Tgl : Sabtu, 11 Februari 2012,
Waktu : Jam 09.00 pagi
Tempat : Tempatnya Ali Ridho di Lebak Bulus

Demikianlah rapat ini kami susun, dengan membaca bismillahirrahmanirrahim, semoga mendapat ridho Allah SWT. Salam hormat untuk teman-teman spinker di seluruh dunia.

Kebon kacang, Jakarta 24 Desember 2011, Pukul 02.40

 Rahmat Surya,	 Wawan Sugianto	 KM. Husni	 Alfi Rahmadi
 Zakianto	 Abror	 Agus Styawan	 Arifianto Said
 Hariqo WS	 Manahan Radja N	 Helmy Rahman	 Idrus Yahya
 Rinovan	 Ali Ridho	 Gufron Anamatosa	

ABSENSI

HARI/ TANGGAL : JUM'AT, 23 DESEMBER 2011.
 AGENDA : RAPAT NEW COMMUNICATION SPINKER 620.
 LOKASI : Kediaman Sdr. KM. Husni, Kebon Kacang, Jakarta.

No	Nama	No Hp	Tanda Tangan
1	KM. HUSNI	0813 08211082	
2	Agus Syamsu	081310013259	
3	Ezki	0817732635	
4	Rahmat Surya	081270080099	
5	M. Abror	08561853232	
6	Wawan Sugianto	0817823380	
7	Helmi Rachman	082110270777	
8	A. Said.	081573078935	
9	Ghufran. Am	085669345369	
10	RICO	085263835899	
11	M. Raja. Nafisa	08138399255	
12	ALFI RAHMATI	081382929989	
13	IDRUS	021 93003354	
14	RINOVAN. CHAN	081385947595	
15			
16			
17			
18			
19			
20			