SPA INDONESIA

Editor: RUA Zainal Fanani
Imam Khoiri, dkk

MENOLAK UNTUK MENYERAH!

Sebuah Mozaik Perjuangan Para Pegiat Lembaga Dakwah & Pendidikan

Pengantar:
Dr. Khoiruddin Bashori, M.Si.
Dr. Waryono Abdul Ghofur, M.Ag.

MENOLAK UNTUK MENYERAH!

Sebuah Mozaik Perjuangan Para Pegiat Lembaga Dakwah & Pendidikan

Kisah perjuangan dan sepak-terjang sebuah komunitas unik yang tergabung dalam Yayasan SPA Indonesia. Banyak yang tidak menyadari, bahwa anak-anak muda kreatif ini sesungguhnya berada di balik perkembangan masif gerakan inovasi model pembelajaran di masjid-musholla yang dimulai di tahun 1980-an. Mereka memperkenalkan berbagai pendekatan pembelajaran, bertumpu pada filosofi *joyfull and happy learning*. Ada permainan tepuk ini-itu (termasuk *Tepuk Anak Sholeh* yang legendaris), lagu-lagu dan nasyid Islami, pengembangan berbagai teknik bercerita, dsb. Selain itu, mereka juga aktif menyelenggarakan even khas seperti Jambore Anak-anak Islam, Pelatihan Pengasuh Pendidikan Anak-anak, hingga mendirikan dan mengelola sekolah-sekolah formal, bahkan Perguruan Tinggi...

Prof. Dr. KH. Rohmat Wahab, MA, Rektor UNY 2009-2017 dan Ketua Tanfidhiyah PW NU DIY 2011-2016:

"Boleh dibilang, saya adalah saksi sejarah perjalanan komunitas anak-anak muda yang tergabung dalam Yayasan SPA Indonesia ini. Mengamati kiprah 'gila' mereka, sejak saya masih menjadi dosen muda, ketika SPA masih pada masa perintisan, hingga perkembanganya saat ini, saya sudah memprediksi, komunitas *genuine* ini akan berusia panjang. Melihat elan vitalitasnya, yang kaya akan gagasan orisinal kreatif, saya pastikan mereka akan mampu bertahan, berayun elegan, mengarungi gempuran sang zaman...

Secara pribadi-pribadi, saya juga meyakini, pada saatnya kelak, anak-anak muda ini akan memperoleh manfaat yang luar biasa dari kiprah perjuangannya, menjadi para bintang di kariernya masing-masing. Benar saja..., hari ini, saya bertemu dengan tak kurang dari 20 Doktor (S3), beberapa orang pimpinan pondok pesantren, pengusaha sukses, pengelola sekolah berkualitas, para guru berdedikasi, para profesional, yang semuanya pernah mereguk kesempatan berjuang di SPA... Sungguh luar biasa...." *(Disampaikan di tengah malam yang amat dingin, di forum reuni akbar 32 Tahun Yayasan SPA Indonesia, Kaliurang, Yogyakarta)*

Prof. Dr. Amien Rais, MA, Ketua Umum PP Muhammadiyah 1995-1998:

"Dalam khazanah agama, adik-adik SPA Indonesia ini termasuk dalam golongan *mukhlisiina lahu ad-dien*..., orang-orang yang ikhlas berjuang memperjuangkan agama. Jadi, saya tidak ragu, *insya-Allah* akan banyak mendapat pertolongan Allah. Akan mampu berbuat amal-amal sholeh untuk kemanfaatan besar bagi umat. Jadi..., jangan takut..., maju terus. Allah selalu membersamai orang-orang yang ikhlas dan sabar..." *(Disampaikan di peresmian Gedung Kampus STPI Bina Insan Mulia)*

DR. Khamim Zarkasih Putro, MA, Sekretaris Wilayah Kopertais DIY:

"Buku ini sangat menginspirasi. Layak, bahkan wajib dibaca oleh siapa saja yang ingin mendapat gambaran mendalam tentang 'bagaimana sebuah komunitas para idealis di bidang pendidikan merintis, mengembangkan dan merawat eksistensinya'... *Insya-Allah*, para aktivis muda, mahasiswa kependidikan-*tarbiyah*, dan para pemerhati pendidikan, setelah membaca buku ini, akan mendapat pencerahan yang sangat berharga... Salut untuk teman-teman di Yayasan SPA Indonesia. Selamat ber-*milad*... Terus berjuang... *Barokallah*..."

SPA INDONESIA
for Excellent Children Education

ISBN 623968340-X
9 786239 683405
Rp. 150.000,-

MENOLAK
untuk
MENYERAH..!

Sebuah Mozaik Perjuangan...
Para Pegiat Lembaga Dakwah & Pendidikan

Copyright @ 2021
Team Penerbitan Yayasan SPA Indonesia

MENOLAK UNTUK MENYERAH!
Sebuah Mozaik Perjuangan Para Pegiat Lembaga Dakwah & Pendidikan

Diterbitkan pertama kali oleh :
Yayasan SPA Indonesia

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Silahkan mengutip atau memperbanyak
sebagian atau seluruh isi buku ini dengan
ijin tertulis dari penerbit berdasarkan
pasal 72 UU No 19 tahun 2002 tentang Hak Cipta.

Pimpinan Proyek : RUA Zainal Fanani
Wakil Pimpinan Proyek : Siti Azizah
Editor :Imam Khoiri, Sabrur Rohim, Zainal Fanani, Imron Rosyadi
Desain Cover : Budi Yuwono
Artistik & Lay Out : Setyoadi Purwanto, M. Thoha

Cetakan 1, Maret 2021

ISBN : 978-623-96834-0-5

Diterbitkan oleh:
YAYASAN SPA INDONESIA, Yogyakarta

Persembahan istimewa
Milad 35 tahun
Pengabdian tiada akhir

DAFTAR ISI

Sambutan Ketua Badan Pembina Yayasan
SPA Indonesia: Nafas Panjang Para Pejuang
Pendidikan *Khoiruddin Bashori* *) v
Sambutan Direktur Pendidikan Diniyah & Pondok
Pesantren, Ditjen Pendidikan
Islam Kementerian Agama RI *Waryono Abdul Ghafur* *) ix
Pengantar Ketua Umum Yayasan SPA Indonesia:
Selalu Berusaha Cerdas Menyongsong Zaman
RUA Zainal Fanani *)..... xiii
Menyingkap Yang Tak Tampak: Sebuah
Pengantar Awal *Imam Khoiri* *) xvi
Tokoh-Tokoh Yang Tak Lelah Mendukung
Mereka Yang Tercatat dengan Tinta Emas Kami... xxvi
Pernak-Pernik Mozaik Perjuangan xxxv

Bagian 1
MENDERAP TEKAD PERJUANGAN lxv
Detik-Detik Lahirnya SPA dan Kebersamaan Yang
Tak Akan Terlupa *Drs. Tukiman*)* 1
SPA: Perjalanan dan Dinamika di Awal
Berdirinya *Faisal M. Taufiq* *)..... 10
Sekelumit Kenangan di SPA *Nirdukita Ratnawati* *)..... 18
di SPA*Ghirah* Juangku Membara *M. Faishol Busyro* *)..... 23
Menjadi *Boss* Para Gubernur di SPA *Adi Susilo* *) 29

Bagian 2
MENGEMBANGKAN LEMBAGA & DIVISI INTERNAL 38
Hari Ini, Bermula Dari Masa Lalu di SPA *Nurul Huda SA* *) 39
Perjalanan Hidup Yang Indah di SPA *Hibana Yusuf* *)..... 48
di SPA: Didatangi dan Diminta Bergabung *Abdul Majid* *) 56
Aku, Fonisspa dan SPA (Era Tahun 1993-An) *Ihda A'yunil Khotimah* *) 61
Kesan Indah Di Asrama FONISSPA *Iim Primayanti* *) 66
Belajar Dari Training-Training di SPA.... 71

Mengenang Perjalanan Menjadi Aktivis SPA
Sejak Tahun 1992 *Umi Faizah *)* 71
Pengajian Ahad Pagi, Merangkul Bukan Memukul
Muhammad Ahsin)* 90
Sebuah Perjalanan Menjadi Manusia
Yang Berguna *Pandan P. Purwacandra *)* 94
Dari Pendongeng Jadi Koresponden TV *Hendrawan Setiawan *)* 99
SPA Peduli Tanggap Bencana *Tomy Hendrawanto *)* 105

Bagian 3

MENEGUHKAN KONTRIBUSI SPA DI DUNIA ANAK-ANAK 115
Kisah Heroik Memulai PTMAQ *Nasirudin, S.Pd. *)* 117
Aku Si Nomor 966 *Setyoadi Purwanto *)* 135
Cerita Pengalaman Berjuang di SPA *Yuli Astuti *)* 139
Chapter SPA *Isti Yuni Purwanti *)* 144
Delegasi SPA Ke Kantor Departemen Agama Pusat
di Jakarta *Slamet Untung *)* 150
Pengalaman 'Panas-Dingin' Dikader Menjadi Pendongeng *Nasirudin *)* . 158
SPA Memberi Saya Kesempatan Untuk Belajar dan Berkembang
*Iim Hilman *)* 168
SCI, Awal Berkembangnya Juru Kisah SPA *Sabrur R Soenardi*)* 171
Tim Out Bound Kids SPA *Kak Muksin *)* 182

Bagian 4

MENJELAJAH PENDIDIKAN FORMAL & PERGURUAN TINGGI 185
Amanah Berat Di Tengah Pengkhianatan *Zailani Miswan *)* 187
SPA Dalam Napas Pendidikan di Daerah Multikultur Pedalaman
Borneo *Hozaimi dan Ambar Triswidi Handayani *)* 195
Kenangan Indah *Liana Azizah *)* 210
Legacy SPA Indonesia *Nur Fatimah *)* 212
Empowering Edutainment; Pendidikan Yang Kreatif,
Menggembirakan dan Memberdayakan *Nur Fatimah *)* 215
Aku Pilih Tetap Menjadi Guru SALSABILA *Pandi Kuswoyo*)* 222

Softskill Sebagai Kunci Keberhasilan Refleksi Pengalaman Bersama SPA *Muqowim *)* 237
SPA, Kapan Berhenti Berkreasi? *Muhsin Kalida *)* 263
Kekuatan Yang Tak Terlihat Oleh Mata, di Balik Perkembangan Unit-Unit Sekolah SALSABILA *Tim Kajian Akademik "Ilma Nafi'a"* 286
Ijtihad Peradaban dari Yogyakarta: Refleksi 35 Tahun Silaturrahim Pecinta Anak (SPA) Indonesia *Moch. Nur Ichwan *)* 291
Tanggapan & Komentar: 310
Epilog: Gagasan-Gagasan di Balik Perjalanan Sejarah SPA Indonesia *RUA Zainal Fanani*)* 317

Tak Pernah Menyerah di Jalan Dakwah; Selamat Jalan Guru Kami... RUA Zainal Fanani 324

Gallery Foto SPA 328
Kantor Sekretariat SPA dari Masa Ke Masa 329
Lembaga Pendidikan di Bawah SPA 332

SPA, KAPAN BERHENTI BERKREASI?

Muhsin Kalida *)

Kenalkan, saya adalah seorang doktor di bidang Psikologi Pendidikan Islam, menjadi konsultan di bidang minat baca dan tulis, menjadi trainer *Psychowriting Methods*, dan dosen UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Perkenankan, saya akan bercerita tentang dua cindera hati, walau sedikit *history* dan pengalaman *asyik* saya menjadi pegiat SPA, yaitu tentang *personal branding* dan *institutional branding*.

Tulisan ini muncul didasari oleh berbagai pertanyaan yang mengemuka tentang eksistensi SPA, terkait rahasia dan akar besar yang harus dibongkar. Di antara pertanyaan itu adalah mengapa orang-orang (aktivis) SPA itu bisa menjadi orang hebat di bidangnya, dan bahkan plus...? Ada profesor yang ternyata dulunya aktivis berat di SPA. Banyak doktor ternyata pernah dan masih aktif di SPA. Banyak guru dan kepala sekolah berprestasi, juga orang SPA. Lalu, *trainer-trainer* di berbagai bidang, *kok ya* ternyata makhluk celupan SPA. Ada lagi pertanyaan, mengapa orang-orang SPA *kok* begitu setia dan bangga dengan SPA. Ke mana-mana mengatakan saya orang SPA? Mengapa SPA bisa bertahan sampai 35 tahun? Malahan sekarang semakin besar, memiliki sekolah lebih dari 15, baik di dalam maupun di luar DIY, memiliki perguruan tinggi segala? Bagaimana model kaderisasi di SPA, sehingga tidak habis-habis orangnya, bahkan selalu muncul kader-kader muda? Memang, SPA itu komunitas dakwah dan pendidikan yang unik dan menggemaskan...

Izinkan, saya berangkat dari perjalanan hidup diri saya sendiri di SPA. Mencoba untuk mengurai simpul-simpul pertanyaan tersebut, kapan mulai mengenal lembaga 'aneh'

yang bernama SPA, mencari kantornya SPA, bertemu dan berdialog secara *batiniyyah* dengan orang-orang SPA, sampai kemudian saya membawa dan dibawa oleh SPA, sampai sekarang ini pun, saya merasa tetap menjadi *wong* SPA.

Kisah berawal di pertengahan tahun 1990, ketika saya mulai sedikit berbangga hati, memulai hidup secara mandiri di Jogja, sebagai salah satu mahasiswa di IAIN Sunan Kalijaga. Beradaptasi dengan getaran kereta api dan bisingnya pesawat, merupakan problem tersendiri di *kost* yang saya tinggali. Dan, adaptasi itu ternyata tak berjalan dengan mulus. Semakin lama malah menambah rasa pusing. Ternyata *ngekost* di situ bukan *watak-watek* maupun *watuk-wahing* saya. Cukuplah bayar setahun, dinikmati dua bulan saja. Karena, tinggal di Jogja *kok* berasa di Indonesia, berkumpul dengan orang se nusantara. Padahal dorongan hati *pingin* yang bernuansa Jogja asli. Saat itulah, di luar jam kuliah, saya cari hawa baru, putar-putar dengan *pit yamancal*, *nuruti* keinginan hati, mencari referensi buat aktivitas di luar kuliah, yang memungkinkan untuk menambah pengalaman baru. Agar hati tidak sumpek dan hambar...

Beberapa putaran bersepeda, sampai di beberapa wilayah yang berbeda pula. Saya banyak menemukan pengalaman baru. Mendengar suara adzan di beberapa masjid yang cengkok lagunya aneh, saya sadar, saya kan bisa melantunkan adzan yang berbeda-beda lagunya. Melihat pengajian anak-anak di beberapa masjid, asyik, saya teringat punya pengalaman mendongeng ketika masih di madrasah *diniyyah* di desa asal saya. Ketemu Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPA), *kok* TPA ya, bukan TPQ, aslinya kan Qur'an. Saya bisalah ngajar A-Ba-Ta-Tsa, dan seterusnya. Hal inilah yang membuat pikiran pecah dan *ambyar*. Di luar *kost-kost*-an ternyata terhampar peluang berkreasi yang sangat luas

membentang. Putusan hati jadi kelar, mantap, dari *kost* yang individualis, harus *hijrah*, cari *kost* di kampung agar lebih sosialis dan humanis. Toh, nantinya lulus kuliah akan kembali ke masyarakat. Harus cari bekal dan pengalaman sejak sekarang. Jadi, pagi hari aktif akademik, siang-malam aktif *neritif,* biar kreatif. Begitulah kira-kira jalan pikiran saya…

Hati saya, bahkan sampai saat ini, masih melekat dan sulit lepas dengan dunia *sense of children*. Saat itu, mengajar TPA di masjid menjadi sebuah kebanggaan. *Alhamdulillah*, '*keturutan*', yaitu di kampung Nologaten: 600 meter ke IAIN, 300 meter ke Hotel Ambarrukmo, 200 meter masih bisa *ngaji* di PP Wahid Hasyim. Dan, *Alhamdulillah*-nya lagi, masih bisa merangkap menjadi tukang. Tak ada muadzin jadi tukang adzan, pak imam pergi akhirnya jadi tukang imam shalat, bahkan terkadang tukang pengganti khatib jum'at. Tentu ini semua sulit didapatkan, jika saya saat itu masih istiqamah di kost lama. Kerja saya cuma kuliah, pulang di kost, nonton Si Doel, tidur, makan, kuliah, begitu terus menerus. Membosankan…

Mengenal SPA yang Front-Office

Beberapa bulan mengajar TPA, otomatis saya menjadi aktivis masjid. Sejak saat itu saya menghindari tidur siang, karena waktu menjadi sangat berharga bagi saya di Jogja. Ehemm… Dan, tiba-tiba saja saya melihat sebuah brosur. Entah siapa yang dulu menempel informasi lowongan guru *ngaji* SPA, di masjid-masjid? Dia memiliki sejarah besar dalam karir saya sebagai guru *ngaji*. Karena, dia yang telah membuka pintu lebar-lebar, bahwa guru *ngaji* bukan hanya di masjid-masjid dan pesantren, tapi juga di sekolah-sekolah. Dan itu, saat itu, belum lazim. Brosurnya sederhana, fotocopi hitam, tetapi membuat fantasi di benak saya menari-nari. Kalau

diterima jadi guru *ngaji* di SPA, berarti punya kantor besar, gedungnya tiga lantai, *elegant* deh..!

Ketika itu, saya sudah memiliki kendaraan pribadi, yang kemudian dipopulerkan oleh para senior SPA dengan sebutan *pit yamancal*. Terbayang, kalau saya melamar, kendaraan pribadi ini *insya Allah* akan memiliki jarak tempuh yang lebih jauh, jika diterima di SPA. Namun, sebelum berangkat, hati saya meronta, apakah pantas ke kantor SPA, menggunakan *pit yamanyal*? Gengsi ah... Lebih baik saya naik angkutan umum saja, biar tidak tampak terlalu *wong ndeso*. Supaya lebih nyaman jika ditanya bagian *front office*-nya SPA, saya memilih naik bus ASPADA, yang sangat dikenal para mahasiswa. Warnanya biru laut, menjadi pilihan top armada saya. Pokoknya turun Pelemkecut CT/14 Gejayan.

Saya coba bertanya ke mas kondektur, *kok* tidak ada yang paham kantor SPA. Saya coba menjelaskan, bahwa kantor ini musti *gede*, karena membuka lowongan kerja, ditempel di mana-mana. Saya bertanya lagi, tetap dijawab tidak mengenal kantor itu. *Weh*, *kok* semakin *dag-dig-dug* hati ini. Akhirnya, saya pikir yang penting diturunkan di Pelemkecut. Kantornya, biar sampai *kecut*-pun akan saya cari sendiri. Dan niat *ingsun* jalan kaki, mencari kantor SPA yang *elegant* di bayangan hati, ternyata benar-benar sulit dicari. Muncullah sedikit penyesalan, oh, mengapa harus meninggalkan *pit yamancal*-ku. Se-jam lebih, mencari *front office* SPA...

Terkejut... Saya benar-benar terkejut bukan kepalang...

Ternyata *front office* SPA sudah saya lintasi dua sampai tiga kali. *Lah*..., mana *elengant*-nya? Mana *front*-nya? Mana *office*-nya? Ternyata, depan belakang, kanan-kiri, atas bawah, semua jadi *front office*. Dan jika pun *pit yamancal* saya diparkir di depannya, itu tak kan merusak pandangan kantor SPA, karena

saking sederhananya. Bahkan, saya pikir itu bukan kantor... Itulah memori saya di dekade 90-91an...

SPA, Bukan Sekedar Mencetak Ustadz

Singkat cerita, *alhamdulillah*, setelah mengikuti beberapa tahap seleksi, saya dinyatakan layak dan diterima sebagai salah satu guru Iqro' di SPA. Saat itu, memang sedang berkembang cara belajar cepat membaca Al-Qur'an yang disebut metode Iqro'. Bagi saya itu baru, walaupun agak memaksa hati. Yah, saya *kan* produk ilmu *baghdaiyyah* alias *turutan*, ilmu *bandongan*, ilmu *sorogan*, dipaksa harus berubah metode. Dalam hati kontras batin, ini *madzhab kok* diganti. Tapi, ya sudah, sebagai guru ngaji baru, tak berani macam-macam. *Nurut* saja kata juragan.

Laiknya seseorang diterima sebagai pegawai (guru) baru, tentu saya harus melengkapi berbagai langkah. Mengisi biodata lebih detail, lalu mendapat pembekalan dan training khusus. Isinya tentang gambaran umum SPA, pola kerja lembaga, bahkan sampai ke hal-hal yang sifatnya teknis, seperti teknik mendekati anak, psikologi anak, teknik bercerita sejarah nabi, bercerita fiksi, teknik mendongeng non-fiksi, dan lain sebagainya. Ternyata justru memperkaya madzhab *baghdadiyyah* saya.

Waktu jadi guru *ngaji* di desa, saya sudah dikenal tukang dongeng, tepi tidak memiliki ilmu teknik mendongeng ala SPA ini. Bagaimana menirukan suara hewan, bagaimana suara pedang keluar dari werangkanya, suara tinggi suara rendah, bagaimana mendeskripsikan mata ular, ketika *merem* ketika *mbelalak*. Bagaimana dramatisasi gerak, tanpa suara tetapi pamer olah tubuh, menirukan kuda terbang, menirukan kucing terkejut, menirukan Musa melempar tongkat di

laut merah, Ibrahim dikejar pasukan Namrudz, dan lain sebagainya. Wah, ini ilmu benar-benar baru. Saya kuliah S1 saat itu di Prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam pun, saya merasa tidak mendapatkan mata kuliah semacam ini. Hati saya semakin *kesengsem* kepada SPA, yang semuanya adalah *front-office* ini.

Ketika saya masuk Jogja, saya sudah disapa sebagai guru *ngaji* 'rendahan'. Maksudnya, mengajar di kelas *mabady juz awal*, santri kelas madin awal juga. Saat itu saya juga belum pernah mendapat training menjadi guru idola, masih meniru-niru guru *ngaji* saya. Guru *ngaji* saya mungkin juga meniru ilmu mengajar gurunya. Dan, gurunya meniru gurunya juga. Begitu silsilah ilmu kegurun*gaji*an saya. Di SPA *front-office* ini *kok* jadi berbeda. Unik dan memperkaya teknik. Teknik mengajar anak PAUD, teknik mengajar anak TK, anak SD, SMP, SMA, mahasiswa, orang dewasa, akhirnya bisa banyak ditemukan, walaupun semua bukan spesialisasi buat saya. Begitu juga teman-teman saya di SPA, tidak semua menjadi karakternya, tetapi satu-dua-tiga tahun *ngajar* dan *ngaji* di SPA, akan menemukan siapa sebenarnya dirinya. Ternyata SPA yang *front-office* bukan saja membuat saya menjadi guru, tetapi justru menemukan model saya sendiri. *Training style, teaching style* yang saya miliki...

Suatu saat, saya diminta menjadi salah satu orang penting di Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Ada kejadian unik di salah satu *event* besar tingkat nasional. Salah seorang pencerita nasional, mengenalkan diri berasal dari wilayah pulau Timur, jauh dari pulau Jawa. Semua hadirin, mulai anak, remaja dan dewasa, dibuat terkesima dengan cerita pendek dramatis yang dibawakannya. Dalam hati saya berkata, ini orang *kok* SPA *front-office* banget. Turun dari panggung, dengan tepuk tangan panjang dan riuh dalam

paseban a
tamu yan
saya samp
bapak sia
banyak b
menduga
bendahar
muda ini
dari NTB
Malah ket

Oh, l

Di SPA, d

Mun
di atas, m
hebat di b
profesor,
sudah jadi
Begitu pul
trainer-mot
juga pengu
rahasianya

Semu
front office,
keguruan t
pribadi say
lainnya. D
menemuka
karakter. It
branding. Sa
founding fat
oleh mas *f*

paseban agung Kemdikbud itu. Dia langsung menyalami para tamu yang duduk di kursi depan, termasuk saya. Hemm... saya sampaikan celetukan, *kok* SPA banget ya Mas? "Lho, bapak siapa? Saya memang orang SPA Jogja, Pak... Saya banyak belajar di sana..!" Saya pun tersenyum. Saya sudah menduga. Lalu saya mengenalkan diri, saya Muhsin Kalida, bendahara Yayasan SPA Indonesia... Dan tiba-tiba anak muda ini setengah berteriak, "*Subhanallah* Paaakk... Saya dari NTB Pak. Saya tahu bapak, tapi belum pernah bertemu. Malah ketemunya di sini..."

Oh, berkah SPA *front-office*...

Di SPA, dipertemukan *Personal Branding*

Muncul pertanyaan, sebagaimana yang saya sampaikan di atas, mengapa para aktivis SPA itu *kok* pada jadi orang hebat di bidangnya, dan bahkan plus... Ada yang sudah jadi profesor, masih merasa sebagai orang SPA. Banyak yang sudah jadi doktor pun tetap merasa masih sebagai orang SPA. Begitu pula yang sudah jadi guru, kepala sekolah berprestasi, *trainer*-motivator hebat, pengelola yayasan, birokrat, bahkan juga pengusaha, tetapi tetap merasa sebagai orang SPA. Apa rahasianya?

Semula, saya mendaftar di SPA, bukan sebagai staff *front office*, tetapi menjadi guru *ngaji* alias ustadz. Tetapi ilmu keguruan ternyata hanya sebagian kecil yang ditanamkan ke pribadi saya, mungkin juga kepada teman-teman aktifis SPA lainnya. Dalam perjalanan kami menjadi pegiat SPA, kami menemukan sesuatu yang lain, yang diam-diam membentuk karakter. Itulah ilmu tentang bagaimana membangun *personal branding*. Saya mendapatkan bekal ilmu dahsyat ini dari para *founding father* SPA. Ya, lama-lama saya merasa diintervensi oleh mas *father* bukan sekedar dijadikan guru, tetapi justru

bagian dari *front office*-nya SPA. Bukan hanya saya sendiri, semua diminta merasakan itu, bahwa SPA adalah milik kita, SPA adalah *front office* kita, SPA itu *big office* kita semua. Dengan ilmu SPA, kamu juga bisa besar, kamu bisa mengembangkan studi, kamu bisa dikenal, justru dari sini. Canggih juga. Dan, hemmm.., menggetarkan hati.

Saya tidak tahu, apakah *founding father* SPA saat itu merasa, bahwa gaya bicara, sikap dan perilakunya itu SPA *banget*? Sehingga membuat para calon guru, bukan saja kehilangan orientasi pada gaji *bin* uang, malah *kesengsem* jadi pegiat di SPA yang semi *volunteer* masa itu. Artinya memang cocok, jika tidak *urgen* sekali, kendaraan paling mantap saat itu adalah *pit yamancal* alias sepeda *onthel*.

Teman-teman seangkatan saya saat itu, mungkin sudah bercerita banyak terkait pernak-pernik program unggulan di SPA. Proyek Program Tutorial Membaca al-Qur'an (PTMAQ), hehe... huruf Q-nya muncul *nih*, bukan PTMA; merupakan program unggulan SPA. Sejak di program rintisannya, *pilot project* yang dilakukan di SD Tunggaljiwo I saya sudah terlibat. Suksesnya *pilot project* kemudian ditindaklanjuti dengan melebarkannya ke seluruh sekolah dasar (SD) di Kecamatan Depok. Semua siswa muslim kelas 3 diwajibkan mengaji di sekolah, dan naik kelas 4 harus sudah bisa membaca Al-Qur'an. Ini terobosan yang luar biasa. Menyaksikan wisudanya saja rasanya merinding. Sungguh, ini pertama kali terjadi di Indonesia, ada wisuda hampir 1000 santri, semuanya siswa kelas 4 SD yang baru saja naik kelas... Diam-diam, ini sesungguhnya juga wisuda bagi kami-kami: lulus ujian *personal branding* menjadi guru *ngaji* ala SPA...

Pembekalan *personal branding* dan *institutional branding*, oleh para *founding father* SPA, menjadikan tidak semua

guru *ngaji*nya semata-mata menjadi guru. Tetapi, ada yang menekuni penguatan kelembagaan (*capacity building*) SPA, ada yang menekuni teknik mendekati anak, ada yang menulis tentang teknik mendongeng, ada yang jadi guru merangkap tukang aransemen musik khusus anak, dan lain sebagainya. Semua bermodal dasar madzhab *volunteerisme*. Kami-kami meyakini, soal rizki sudah diurus oleh Sang Maha Mengurus. Ini menjadikan masing-masing personil SPA memiliki kesungguhan untuk *all-out* menekuni spesialisasi yang unik. Siapa ahli apa. Semakin ke kini semakin menjadi dan melambungkan diri para spesialis, tetap dengan menggunakan seragam SPA *front office*. Ada yang ahli dan *trainer* khusus teknik bercerita, *trainer* khusus menjadi guru idola, *trainer* khusus penguatan kelembagaan, menjadi motivator anak-anak, mengembangkan keahlian di bidang cipta lagu anak-anak, menjadi penulis cerita anak-anak, menekuni bidang parenting, menjadi penulis artikel dan buku, fokus dalam metode pembelajaran kreatif, ahli terapi spiritual, metode pembelajan *tahfidz*, dll. Iklim pengembangan diri di SPA memang terus menghebat, melahirkan sosok aktivis yang berkomitmen merahmati bagi dunia dakwah dan pendidikan. Eloknya, semua yang rata-rata memiliki keahlian khusus itu tetap dengan baju dan melalui SPA. Uniknya lagi, itu semua malah berada di luar disiplin program studi yang ditekuni di kampusnya masing-masing.

Meski begitu, yang jadi professor tetaplah jadi guru besar di bidang keilmuannya. Yang doktor juga di bidangnya, yang magister pun di bidangnya. Tentu, ini karena *nawaitu* hijrah ke Jogja memang bukan kuliah di SPA. Tetapi niatnya adalah mengembangkan disiplin keilmuan yang dimiliki. Sehingga, kebanyakan aktivis SPA, tetap menyelesaikan pendidikan formalnya secara tuntas. Banyak juga yang kemudian

menempuh dan menyelesaikan sampai pendidikan formal tertinggi, yaitu menyelesaikan program doktor, baik di dalam maupun di luar negeri. Apakah teman-teman saya yang sudah jadi doktor lantas lupa dengan SPA? Saya pastikan tidak! Mereka malah berbangga hati dan merasa beruntung menjadi aktivis di SPA. Ada semacam kesadaran batin, pengakuan ini adalah sepanjang masa. Aku adalah SPA. Dan mendapat pendidikan informal, pembekalan dan penggemblengan secara matang ketika menjadi aktivis SPA. Bahkan, sampai sekarang pun, saya dan kami, masih merasa menjadi aktivis SPA...

Dan, ini adalah rahasia SPA. *Personal branding*, yang ditanam dan didorongkan, baik secara langsung maupun tak langsung, akhirnya menjadi kekuatan batin. Ada kesadaran, bahwa SPA adalah titik simpul penumbuh keadaran dan kekuatan diri. Berkomunitas di SPA ternyata memunculkan darah segar baru di tubuh bernyawa ini. Kekuatan dan kesadaran batin ini akan sulit tersapu oleh kekuatan lain, ke manapun diri ini pergi, sampai manapun mengejar ufuk informasi, tetap akan mengatakan SPA *front office*-ku bukan saja di Pelemkecut lagi, tetapi sudah melekat menjadi kekuatan batin ini. Jadi, jangan coba-coba membujuk orang SPA untuk mengkhianatinya. Dulu saya mengajar *ngaji*, tak sulit menghitung besarnya gaji. Tetapi, ternyata bukan itu yang saya cari. Saya 'sekolah' di SPA untuk mem-*branding* diri, yang sulit dihitung dengan standar gaji. Saya sudah tergaji dengan *personal branding*, ini adalah ilmu bagaimana 'jual diri' (tanda kutip), dan di kampus maupun di pesantren tidak diajari. Justru di SPA semua saya dapatkan bertubi-tubi...

Suatu saat, saya menjadi tamu istimewa di sebuah *event* besar. Saya diundang menjadi *trainer* tunggal *Workshop Psychowriting Methods* bagi guru-guru, di Kabupaten

Sukamara Kalimantan Tengah. *Full* seharian saya *nerocos* tanpa beban. Saya sampaikan tiga poin pokok *psychowriting*, yaitu mengadakan tes kekuatan memori dan menghadirkan ide terdekat dan tercepat bagi seluruh peserta, teknik menciptakan *mood*, kemudian sampai *action* mengantarkan guru-guru menulis buku, dalam waktu 2,5 jam. Ada yang menarik pasca *workshop*, seorang guru matematika di salah satu SLTP, yang juga mengelola TPA, menyapa dengan bahasa Jawa, bahkan menggunakan istilah *iya je... bener jee...* yang itu jelas logat khas Jogja. Bercerita panjang lebar sampai luas, dan ternyata dia dulu ketika kuliah di Jogja, menjadi salah satu guru *ngaji* di satu SD dampingan SPA. Dia merasa mendapat banyak bekal dan pengalaman berharga di SPA. Seminggu sebelum *workshop*, dia sudah memahami bahwa yang menjadi narasumber adalah Muhsin Kalida *wong* SPA, yang dia dulu pernah bergabung. Itulah sebabnya, dia bersemangat untuk hadir, bertemu dengan saudara sedarah se-ilmu di SPA. Dan, sampai saat ini, ketika ada *event-event* terkait dunia anak, dia selalu dipakai menjadi salah satu referensi kegiatan.

Jadi, dengan ini semua, bagaimana mungkin kami, saya, bisa memungkiri bahwa saya orang SPA. Saya rasa, hampir semua teman-teman yang pernah *'klebus'* di SPA akan punya kesadaran batin yang sama. *Lha wong*, yang sudah jauh dari garis edar, berkarya di pulau lain di luar Jawa, bahkan di luar negeri pun, ketika bertemu selalu merasa sebagai orang SPA. Dan ini, saya rasa, juga menjadi kekuatan besar yang menjadikan SPA bisa terus hidup, segar bugar, sampai berusia 35 tahun. Tentu, hal inilah yang menjadikan para aktivis setia hati dengan SPA. Karena, aktif di SPA itu berkah dan *mberkahi*, manfaat *tur manfaati*. Kalau bukan hari ini, mungkin di kemudian hari. *Alhamdulillah*, sudah banyak terbukti...

Di SPA, Memperoleh *Institutional Branding*

Saat ini SPA memasuki usia yang ke 35 tahun. Ini adalah usia kematangan dan kemapanan bagi sebuah lembaga. Dalam catatan saya, proses *personal branding* dan *institutional branding* SPA berjalan begitu kuatnya. Akarnya menghunjam, lalu kini ranting dan daunnya merimbun kemana-mana. Proses kaderisasi dan regenerasi berlangsung secara terstruktur, dan selalu menggarap langsung ke otak dan hati. Kembalinya selalu ke dorongan kepada *personal* sekaligus *institutional branding* yang dahsyat...

Banyak lembaga sejenis, yang berpikir kurang visioner seperti teman-teman SPA. Terlalu berfokus pada menggarap peluang kekinian. Api yang dihidupkan terlalu kecil untuk terus menyala. Kurang tekun mempersiapkan sistem regenerasi dan menduplikasi kekuatan ruh yang berorientasi ke masa depan. Akhirnya, di tengah perjalanan jadi terengah-engah, loyo, bahkan *game over,* mati suri... Sayang sekali...

Pengalaman dalam pengembangan lembaga, banyak cabang lebih besar dari pada pohon, banyak ranting-ranting lebih subur dari pada cabangnya. Padahal, subur dan hijau daun di ranting tergantung pada cabang, dan cabang tergantung pada pohon, dan pohon akan menggantung pada akar yang kokoh. SPA itu sederhana, bahkan terkadang terasa tidak serius. Di SPA itu jarang berbicara gaji, bahkan terkadang ada guru merasa *wagu* mengambil gaji, padahal itu adalah hak guru, tetapi rasanya bahagia dan nikmat saja. Sedikit tapi butuh. Besar tetapi sebenarnya sedikit. Kecil sebenarnya besar dan membahana. Pohonnya besar, akarnya kuat, cabang memperkokoh pohon, daun dan bunga-bunga ada yang tersapu angin tumbuh dan siap mengakar di mana dia jatuh. Terkadang mencabang atau meranting dari SPA

front-office. Bahkan, ada lembaga yang mandiri berdiri sendiri, tetapi *watak-watek-watuk-wahing*-nya tetap SPA *front-office*.

Sekali lagi, apa sih rahasianya?

Sebenarnya, istilah *front-office* itu lucu-lucuan belaka, karena istilah ini memang pernah keluar dari kegelisahan saya mencari kantor SPA. Yang waktu itu terbayang bergedung tinggi tiga lantai, tenyata *ndelesep* seperti rumah kontrakan anak *kost* yang *klimprak-klimpruk*, kalau mau permisi ke belakang jadi malu sendiri, saat itu. Tetapi dalam perspektif *historia* (*tarikh*), kajian tentang masa lampau SPA, memiliki nilai dan makna yang sangat kualitatif, terutama di bidang penguatan kelembagaan.

Mungkin jika saya mengurai akan muncul beberapa poin pokok, mengapa SPA *front-office* yang tiga puluhan tahun lalu guyonan, di 35 tahun kemudian itu menjadi kenyataan. Kantornya memang belum 3 lantai, tapi sudah 2 lantai, cukup megah. Banyak kantor cabang dan ranting, yang kesemuanya memiliki *front-office*. Lebih dari 15 sekolah milik SPA, kesemuanya memiliki benar-benar *front-office*. Memiliki perguruan tinggi yang juga memiliki *front-office*. Yang dulu serumah semua *front-office*, saat ini arah ke Utara, arah ke Selatan, arah ke Timur dan Barat, arah luar kota, luar Jawa, akan berjumpa lembaga-lembaga yang memiliki *front-office* SPA.

Terkadang saya juga heran, semangat yang dimiliki para aktivis SPA terkadang melampaui kekuatan dan realitas yang ada. Setiap hasil *istikharah* seakan musti siap diwujudkan, *pioneering spirit* yang dimiliki para *puntadewa* dan *balatentara* SPA tetap terpelihara, dan di sisi lain juga tetap memegang seteguh-mungkin supaya SPA tetap *survive* dan *sustainable*. Walaupun para penggerak dan pengembang lembaga SPA menikmati

bahwa orientasi penguatan lembaga ini adalah nirlaba, tidak mencari keuntungan, sementara SPA harus tetap bertahan dan harus berkelanjutan (*sustainable*), maka *capacity building* menjadi penting, supaya SPA tidak mengalami *laa yamuutu walaa yahya* (tidak mati dan tidak hidup). Gaji itu tunjangan amal (TA), dan itu ada rizki dari *Sang* Khaliq. Ketika kondisi dan dalam menikmati posisi di sinilah, walau belum banyak berbuat, saya mendapatkan pembelajaran dan ilmu yang sangat besar. Ilmu yang terkait dengan pentingnya penguatan kelembagaan (*capacity building*) SPA. Mengapa SPA tetap kuat sampai 35 tahun?

***Pertama*: SPA itu Punya Ilmu Bertahan Hidup**

Terkadang saya malu sendiri, maksudnya malu ketika sendiri. Pernah mengalami, dan melihat perjuangan para senior di SPA, dalam menjalankan roda kelembagaan, luar biasa. SPA itu lembaga yang pasti membutuhkan dukungan dana, minimal untuk biaya operasional lembaga, dan dana bisa diperoleh dari mitra kerja sebagai donatur. Semakin besar donatur dan mitra kerja (jaringan), maka SPA akan semakin besar dan panjang kemungkinan untuk hidup dan beroperasional. Bagaimana teman-teman mempertaruhkan wajah dan gengsi untuk hal ini, di hadapan para sesepuh lokal, sesepuh tingkat regional, sesepuh nasional, supaya SPA tetap *survive*. Dulu terkesan seperti 'pengemis' (tanda kutip), tetapi elegan. Sebenarnya dulu itu 'meminta-minta' (tanda kutip), tetapi sebenarnya bukan mengemis. Dalam rahasia ini, sebagai pengembang lembaga sosial pendidikan, saya bukan mendapat pelajaran mengemis dari SPA, tetapi kecanggihan mengemas. Beda tipis suaranya, beda besar makna dan rasanya, apalagi hasilnya. Eloknya, ruh dan fanatisme lembaga tetap terjaga.

***Kedua:* SPA itu Rajin Mengembangkan Program**

Lembaga SPA, membutuhkan alat dan bahan untuk melakukan pengembangan dan memperbesar skala organisasi dan program, sehingga dukungan sangat dibutuhkan, dan dari waktu ke waktu dituntut semakin besar. Karena kemajuan zaman, kemajuan teknologi, akan menuntut pula kemajuan SPA dalam mengantisipasinya. Munculnya berbagai lambaga sejenis, justru bukan sebagai pesaing, tetapi tetap berpikir kompetitif, mulai dari penguatan kelembagaan, maupun pengembangan program di SPA. Beberapa kali saya menikmati hal ini. Lembaga ini membutuhkan suku cadang kreativitas yang tidak sedikit. Bagaimana saya mendapat intervensi, baik sebagai pengelola maupun dari para senior SPA, bahwa SPA harus terus menerus melakukan pengembangan dan memperbesar skala organisasi dan program, ekspansi dan pengembangan (*expansion & development*). Dalam soal melakukan terobosan, mengembangkan program dan kreatif melayani zaman, SPA itu biangnya. Hemmm... Patriotisme.

***Ketiga:* SPA itu Lembaga Mandiri**

Jujur, ketika ada orang naik sepeda *onthel* alias *pit yamancal*, di zaman yang modern ini, kemudian dengan salam santun menghampiri dan menyapa. Apakah Anda akan memberi pelayanan atau bersikap biasa-biasa saja, karena dia jelas orang biasa. Kemudian, di lain kesempatan, datang orang yang *necis*, berdasi dan tampak berwibawa, mengendarai mobil mewah, sama-sama santun, dan menyapa dengan salam. Jika Anda memberi pelayanan yang berbeda, ekhemmm.. maka Anda berarti belum SPA *front-office*.

Mengapa SPA memiliki karakter dan selalu kuat dalam posisi tawar, karena SPA adalah lembaga mandiri yang tidak bergantung dan menggantungkan diri pada gantungan.

Semakin besar SPA mempertahankan kemandirian, maka akan semakin kuat pula independensi lembaga terhadap pihak lain, *reducing dependency*. Lembaga yang senantiasa membangun *network* (jaringan) dan *partnership* (mitra kerja), untuk memperluas peluang jaringan, tentu akan memperkuat posisi tawar. Semakin besar menghimpun mitra, maka akan semakin kuat independensinya terhadap pihak lain. Siapa mitra SPA, semua adalah mitra mandiri, yang *pit-yâmancal* maupun yang menggunakan *setang* berputar.

***Keempat:* SPA itu Membangun Konstituensi**

SPA selain berusaha memperbanyak meraih mitra, juga semakin banyak mendapatkan pendukung dan simpatisan. Artinya ada proses *building a constituency*. Jadi perlu ada *need,* ilmu butuh dan menciptakan kebutuhan. Apalagi dalam menjalankan program kerjanya, SPA tidak banyak memiliki dana, bahkan ketika saya menjadi Bendahara, nampaknya belum pernah menyimpan dan mengelola dana SPA. Tetapi saya memahami dengan baik persoalan-persoalan program *networking* dan *fundraising* melalui lembaga SPA. Tidak punya uang, tapi asetnya terus bertambah. Membangun gedung-gedung sekolah sendiri tiada henti. Tiap tahun rata-rata membangun 12 lokal kelas baru. Dan jadi, tidak pakai mangkrak. Hebat... Dan, bayangkan saja, jika bendahara bisa menunjukkan bahwa benar-benar memahami persoalan yang dihadapi dalam membangun konstituensi lembaga, maka sudah menjadi konskuensi logis, tidak akan menemukan banyak problem kelembagaan di SPA, minimal masalah segera teratasi. Oleh karena itu ada poin-poin yang perlu dipertajam dan mempersiapkan bagi lembaga, yaitu *capacity building* SPA.

Kelima: SPA selalu Berpikir Jangka Panjang

Selama ini saya tidak berpikir sebagai pengurus aktif maupun pengurus pasif. Semua sudah berjalan sebagaimana mestinya dengan *planning* dan manajemen yang tertata sedemikian rupa. Dalam studi *capacity building*, di lemabaga SPA saya itu terpikir oleh *creating aviable and sustainable organization,* saya jika mendapat amanah dan nyaman dengan hati nurani, selalu berpikir menciptakan organisasi yang layak dan berkelanjutan. Di SPA itu saya melihat seperti itu, dan selalu mempersiapkan eksistensi dalam jangka panjang. Instrumen untuk menjamin keberlanjutan SPA, tentu memerlukan semangat juang. SPA itu bukan proyek pemerintah, bukan perusahaan, bukan BUMN, tetapi saya mendapat tekanan batin bahwa lembaga perlu mempersiapkan eksistensi dalam jangka panjang. Artinya, di SPA itu bukan program sekali jalan. Proyeknya SPA itu gerakan '*thalabul 'ilmi minal mahdi ilal lahdi*', *longlife education*, pendidikan itu sepanjang hayat, tidak boleh berhenti selama ruh masih di kandung badan. Sehingga tidak ada dalil mengelola SPA berhenti karena masa pendidikan selesai. Kreasi dan keberlanjutan SPA, semangatnya adalah masih terus dan lanjutkan..!

Rahasia Kreativitas di SPA

Sebenarnya yang namanya rahasia itu sesuatu yang tidak boleh diungkap. Tapi, jika toh harus diungkap karena ada daya tariknya, semoga tidak berdosa. Rahasia *kok* dibongkar. Tidak apa-apa, karena menjawab pertanyaan demi ilmu penguatan kelembagaan adalah wajar, dan mungkin malah wajib. Dan inilah sebagian rahasia SPA, mengapa tetap *survive*, terjaga *sustainabelity*-nya, terpelihara *regeneration*-nya, di usianya yang ke 35 tahun:

***Pertama:* Menciptakan Basis SPA**

Banyak lembaga yang mengalami stagnasi, karena tidak memiliki basis kelembagaan yang jelas. Setiap lembaga hendaknya memiliki karakter dan ciri khusus antara satu dengan yang lain. Ciri ini bisa terdapat pada bentuk bangunan, lokasi, manajemen, pengelola, atau bidang usaha yang dimilikinya. Ciri lain dari yang lain ini, nantinya bisa ditonjolkan untuk 'dijual'. Ketika lembaga sejenis SPA berdiri, baik sebelum maupun sesudah SPA berdiri, bak jamur di musim hujan (saat itu), saya menikmati asyiknya pengelola SPA sering mengadakan *uzlah* dan *istikharah* untuk memunculkan mimpi-mimpi kreatif, berkarakter sebagai bentuk dan SPA sebagai model.

Sederhananya, ibarat jualan pecel di pasar serba pecel, maka kita dituntut, apa bedanya pecel kita dengan ratusan pecel yang ada di kanan kiri kita? Mungkin senyum penjualnya, mungkin sambelnya, mungkin busana atau suara penjualnya, atau sendok dan pincuknya, cara menggoreng telurnya, *the art of possible*, kita harus memiliki seni untuk menciptakan kemungkinan-kemungkinan, ciptakan lembaga sampai memiliki basis yang berbeda.

***Kedua:* Mengenal Mitra dan Pesaing SPA**

SPA *front-office* adalah pusat layanan informasi yang didirikan dan dikelola oleh orang-orang yang memiliki modal semangat *doang*. Tetapi memiliki kemanfaatan untuk kemaslahatan jangka panjang bagi masyarakat. Dan orang-orang bermodalkan semangat juang yang tinggi, didukung dengan kendaraan pribadi *pit yamancal*, pada umumnya juga memiliki semangat *creating people's needs*, yaitu menciptakan kebutuhan banyak orang, dari tidak butuh menjadi butuh, dari orang butuh akhirnya terlayani.

Jika bicara pasar, tentu kita akan berbicara siapa mitra kerja kita dan siapa pesaing pasar kita. Orang kreatif, tentu akan berjuang menemukan produk-produk kreatif sebagai barang dagangan. Dan, barang dagangan itu ada di lembaga SPA. Siapa pencipta berbagai permainan tepuk yang kreatif itu, yel-yel yang aneh-aneh tapi *nggemesi*, lagu-lagu anak Islam yang orisinal, macam-macam lagu gubahan, menciptakan metode bercerita tanpa batas *ending*-nya, bahkan gaya tutur yang khas kepada anak-anak, dan produk kreatif lain, yang kesemuanya saat itu telah menghantam produk-produk industri andalan televisi. Itu semua punya SPA. SPA-lah yang punya ilmunya.

***Ketiga:* SPA Pertajam Visi**

Menciptakan dan mempertajam visi. Visi yang baik adalah berada dalam pandangan, tetapi lebih sedikit dari jangkauan, sehingga visi itu membawa personal atau institusi dari masa lalu dan membuat semangat juang ke masa depan. Lembaga yang handal adalah yang memiliki visi *elegan*, sehingga memiliki aura tersendiri yang terpancar lewat aksi-aksi nyata di tengah-tengah masyarakat. *Man jadda wajada*, siapa yang sunguh-sungguh akan tercapai cita-citanya. Motivasinya kuat untuk meraih tujuan. Jadi, visi adalah semacam mimpi lembaga, dan mimpi itu berada di *awang-awang* dan tidak bisa diraih, tetapi bisa dirasa, dan harus dijadikan acuan untuk menuju ke depan. Lembaga tanpa visi, tidak akan semangat untuk meraih *goal setting*. Lembaga tanpa visi akan tidak memiliki motivasi untuk maju. Maka visi harus jelas dan tajam, karena visi bisa menjadi suplemen untuk meningkatkan program aksi.

Saya masuk dan menjadi orang SPA, rasanya ingin selalu berprestasi dan ingin selalu segera mendapatkan dan melihat hasil. Mungkin ini salah satu sisi unik di balik rahasia SPA.

***Keempat:* Menentukan Saat Berharga di SPA**

Ada sesuatu yang riil, mudah dan ringan dilakukan. Tak membutuhkan banyak biaya dan waktu. Tetapi banyak di*enggan*i oleh pengelola lembaga sosial pendidikan, karena dianggap sebagai hal yang remeh, adalah menyelenggarakan rapat rutin (khusus) secara *istiqamah*. Namanya khusus, maka kegiatan ini harus didesain khusus, waktu khusus, peserta juga khusus, tempat dan temanya khusus. Dulu terkadang saya kurang nyaman dengan berbagai rapat. Sering rapat *kok* seperti anggota dewan saja. Padahal di SPA saya dimasukkan sebagai *orang khusus*. Bendahara umum, khusus *banget* kan..!

Salah satu rapat-rapat orang khusus itu, di antara manfaat besarnya adalah menentukan saat-saat berharga. Pengelola SPA itu memiliki kalender kapan ada hari besar nasional, event apa yang akan digelar, siapa-siapa yang akan bekerja, dana dan fasilitas apa yang harus dihadirkan. Ini salah satu pekerjaan hebat yang terkadang saya anggap melampaui aktivitas pejabat. Super sekali...

Bayangkan saja, SPA secara rutin mengumpulkan siswa SD ribuan, berhari-hari, di bumi perkemahan bergengsi, dengan nama *event* Jamaisspa (Jambore Anak Islam SPA). Tiap tahun menyelenggarakan penataran bagi guru-guru ngaji dan pecinta anak-anak tingkat nasional, sampai 20 angkatan. Gila *nggak*? Masih juga, tiap tahun mewisuda 1.200 santri *khatam* Iqro', di auditorium universitas ternama di Jogja. Ini adalah pekerjaan SPA *front-office* yang benar-benar gila, membikin merinding, *booming*, dan *ehemm*... Penting sekali..., menentukan saat-saat berharga...

***Kelima:* Pel**

Dulu s
sering disin
dalam rang
Salah satu p
oleh para p
SPA, menjad
pernah mend
Kalida ya...?

Hati te

***Keenam:* Me**

Psikolo
senantiasa d
ini mengang
dibandingkan
(mengeluh) n
yang membe
guru mengel
dengan train
tua bingung
menjawab de
tidak memili
Ketika bany
dengan *works*
saja saya haru
pengalaman t

***Ketujuh:* Tet**

Pengger
nikmati adala
thinking). Ke

Kelima: **Pelayanan Prima SPA**

Dulu saya tidak mengenal istilah pelayanan prima, atau sering disingkat *yanpri*. Ternyata ini juga merupakan kunci dalam rangka penguatan kelembagaan yang ada di SPA. Salah satu pengalaman, terkadang saya ke SPA tidak dikenal oleh para pengelola baru yang ada di *front-office*. Sapaan *wong* SPA, menjadi kehangatan hati. Walaupun terkadang, mereka pernah mendengar nama saya. Ooo… Bapak itu Pak Muhsin Kalida ya…?

Hati tersipu karena sapaan dan pelayanan yang baik..

Keenam: **Menciptakan Senyuman SPA**

Psikologi humanistik, merupakan konsep yang senantiasa ditanamkan secara mendalam di SPA. Lembaga ini menganggap bahwa manusia adalah obyek terpenting dibandingkan lainnya. Ketika warga masyarakat kebingungan (mengeluh) mencari referensi guru ngaji, lembaga SPA-lah yang memberi menjawab dan pelayanan. Ketika banyak guru mengeluh merasa *dicuekin* muridnya, SPA menjawab dengan training menjadi guru idola. Ketika banyak orang tua bingung karena anak-anak *gandrung* dengan *gadget*, SPA menjawab dengan training *parenting*. Ketika lembaga PAUD tidak memiliki dana, ada training *networking* dan *fundraising*. Ketika banyak guru gelisah tidak bisa menulis, dijawab dengan *workshop psychowriting methods*. Secara personal, bukan saja saya harus bisa tersenyum, tetapi bagaimana menciptakan pengalaman tersenyum kepada mitra dan *klient* SPA.

Ketujuh: **Tetap Dekat dengan Siapa Saja**

Penggerak SPA, sejak awal yang saya rasakan dan nikmati adalah senantiasa memiliki sikap *husnudz-dzan* (*positive thinking*). Kepada siapa saja, baik kepada sesama pengelola,

dengan mitra-mitranya, maupun dengan orang-orang yang dilayaninya. Dan ini, setahu saya, tercipta secara sistemik dan terjaga. Mereka berusaha menjaga kedekatan dengan semua pihak. Kuncinya, tetap memelihara komunikasi yang prima: *interpersonal* maupun *antarpersonal*, *intragroup, intergroup* maupun *antargroup*, selalu dengan prima. Setiap saat harus sama-sama saling menyapa, karena itu merupakan wahana untuk saling memelihara, supaya tetap dekat.

Di momentum milad SPA ke 35, ada sapaan istimewa. Menerbitkan wahana untuk saling menyapa, menghidupkan kenangan, melakukan refleksi. Kembali mendekatkan hati, mempertautkan antargenerasi. Karya tulis ini, merupakan ekspresi dan warisan dahsyat dalam rangka menjaga supaya tetap lekat dengan SPA.

Kedelapan: SPA Senantiasa Menerapkan Standar Pelayanan

Setiap lembaga hendaknya memiliki standar pelayanan. Standar adalah patokan, standar pelayanan adalah aturan tertentu yang dijadikan patokan, sesuatu yang dianggap memiliki nilai tetap. Dalam organisasi yang profesional umumnya disebut *standard operating procedures* (SOP). Cara mengerjakan suatu tugas, melalui kegiatan-kegiatan dengan prosedur yang jelas. Ini adalah penerapan standar pelayanan.

Ketika bertamu dan atau menerima tamu, mulai dari mengetok pintu, mengawali pembicaran inti maupun ringan, sampai dengan salam pisah. Semua terinci dalam rancangan dan penerapan yang dinamakan standar pelayanan dalam rangka *capacity building* SPA. Dan pelayanan ini bisa dilakukan oleh setiap cabang dan ranting lini SPA. Selalu belajar, untuk menguasai ilmu agar semua komponen suka dengan

pelayanan dan pengelolaan yang dilakukan oleh SPA. Teman-teman di SPA selalu berusaha menjadikannya sebagai sebuah sistem. Disinilah saya akhirnya mendapatkan ilmu bernama *institutional branding*... Sebagai lembaga, SPA pun mem-*branding* diri, bagaimana meningkatkan peran dan fungsi kelembagaannya. Bagaimana SPA mampu mengembangkan potensi masyarakat, agar menjadi manusia beriman dan bertakwa, berakhlak mulia, berilmu, kreatif dan mandiri.

Kesimpulan Saya

Experience is the best teacher, pengalaman di SPA adalah guru yang terbaik bagi saya. Dua hal penting yang saya dapatkan dari SPA adalah *personal branding* dan *institutional banding yang* dahsyat. Dengan sejarah dan pengalamannya yang panjang, saya optimis, *insya-Allah* SPA akan memiliki harga tawar yang tinggi, dan selalu terdepan. Saya tidak ragu, karena sejak lama saya bisa merasakan dan melihat, para pengelola SPA memiliki kapasitas yang kuat dalam mengembangkan strategi *survival* dan memelihara stamina perjuangannya. Tulisan ini adalah sebagian dari dari yang saya dapatkan dari SPA. Tentu saya berharap dari yang sedikit ini bisa menumbuhkan potensi yang belum tumbuh, sehingga bisa memberi peluang yang lebih besar untuk berinisiatif dan berkreasi dalam mengelola lembaga.

Akhirnya, untuk menjawab pertanyaan judul saya, cukup satu *quote*: jangan berhenti berkreasi... Lanjutkan terus sejarah emasmu, SPA...

**) Dr. H. Muhsin Kalida, MA., M.Pd., Trainer Psychowriting, Pegiat Literasi, Dosen UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, mantan Bendahara Umum Yayasan SPA Indonesia.*