PROPOSAL KERJA SAMA

Panorama Digital AI × Al Multazam Group

× Asosiasi ASTAGATRA

Edisi Revisi — September 2026

Mukadimah

Pak Rizky yang saya hormati,

Terima kasih atas kepercayaan selama ini. Setelah melakukan evaluasi mendalam terhadap konsep kerja sama sebelumnya, saya ingin menyampaikan sebuah revisi yang lebih **JUJUR dan PRAKTIS.**

Kesimpulan utama saya:

> ***Saya bukan ahli teknologi. Saya ahli pemasaran digital.***

Membangun sistem keuangan (tabungan, cicilan, referral) itu **RISIKO TINGGI** — apalagi jika hanya mengandalkan AI tanpa tim developer yang kuat. Jika sistem bermasalah dalam 3-6 bulan, yang terancam bukan hanya uang, tapi REPUTASI Al Multazam Group dan kepercayaan 15.000+ jamaah.

Jadi saya memilih jalan yang lebih **AMAN dan FAIR:**

1. **Saya fokus di PEMASARAN** — digital marketing, konten, branding, akuisisi jamaah
2. **Sistem THUB dikembangkan pihak ke-3** yang sudah berpengalaman
3. sebagai pemilik brand utama

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

⚖️ Perbandingan Konsep: Lama vs Baru

Analisis perubahan pendekatan kerja sama

⚠️ Konsep Lama (Sebelum Revisi)

Peran:	Tech Mitra + Digital Marketing
Sistem:	Dibangun sendiri (ASTAGATRA/Laravel)
Risiko:	TINGGI — tanggung jawab penuh atas sistem keuangan
Biaya:	Setup Rp 50-100jt + maintenance Rp 10-20jt/bln
Model:	Revenue share 40/40/20 atau JV PT baru
Masalah:	Tidak punya tim developer kuat, AI-based development = rawan bug

✅ Konsep Baru (Revisi)

Peran:	Konsultan Pemasaran Digital + Jaringan Relasi
Sistem:	Dikembangkan pihak ke-3 (vendor profesional)
Risiko:	RENDAH — fokus di core competency
Biaya:	Tidak ada pengeluaran teknologi dari sisi Anda
Model:	Fee pemasaran + komisi akuisisi + branding partnership
Keuntungan:	Rizky tetap kontrol penuh, fee sesuai skill

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Proposal Kerja Sama — 4 Pilar

Pembagian peran dan tanggung jawab

🔷 Pilar 1: Peran Pak Rizky (Al Multazam Group)

NO	TANGGUNG JAWAB	DETAIL
1	**Brand & Legal**	Al Multazam Group, izin Kemenag D/440/2016, kepercayaan publik
2	**Pengembangan Sistem**	Rekrut/vendor untuk bangun sistem THUB digital (aplikasi, dashboard, payment gateway)
3	**Operasional Harian**	Tim customer service, verifikasi jamaah, manasik, keberangkatan
4	**Keuangan**	Semua biaya operasional: hosting, gaji tim, iklan digital, biaya vendor sistem
5	**Jaringan Offline**	Kemitraan dengan Ustadz, Ormas, Kemenag daerah, Bank Muamalat
6	**Asosiasi ASTAGATRA**	Sebagai Ketua, menjaga standar & etika bisnis anggota

🟢 Pilar 2: Peran Panorama Digital AI

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

NO	TANGGUNG JAWAB	DETAIL
1	**Digital Marketing Strategy**	Rencana konten, funnel konversi, optimasi channel akuisisi
2	**Content Engine**	Produksi konten harian: carousel IG, reels, artikel SEO, email marketing
3	**Branding & Design**	Visual identity kampanye, template konten, brand guideline digital
4	**Analytics & Reporting**	Dashboard monitoring performa pemasaran, CTR, CPA, ROAS
5	**Relasi & Networking**	Koneksi dengan influencer, ustadz digital, komunitas muslim online
6	**Pelatihan Tim Marketing**	Training tim Al Multazam untuk operasional digital mandiri

🔶 Pilar 3: Sistem THUB (Pihak Ke-3)

NO	KOMPONEN	REKOMENDASI VENDOR
1	Aplikasi Mobile (Android/iOS)	Vendor lokal berpengalaman fintech syariah
2	Dashboard Web Admin	Vendor atau framework SaaS (misal: Laravel + Midtrans/doku)
3	Payment Gateway	Midtrans / DOKU / Xendit (sudah support VA, QRIS)
4	Sistem Referral & Komisi	Custom development oleh vendor
5	CRM & WhatsApp Integration	WATI / Qontak / Mekari Qontak
6	Monitoring & Maintenance	SLA dengan vendor (uptime 99.5%, support 24/7)

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

- Tim developer AI-only tidak cukup untuk sistem keuangan real
- Vendor profesional punya track record dan support
- Jika ada bug → ada yang bertanggung jawab (SLA kontrak)

🔷 Pilar 4: Biaya Operasional

KOMPONEN	SIAPA BAYAR	ESTIMASI/BULAN
Sistem THUB (vendor)	Al Multazam Group	Rp 15-30jt/bln (maintenance + hosting)
Payment Gateway fees	Al Multazam Group	~0.5-1.5% per transaksi
Digital Marketing (ads)	Al Multazam Group	Rp 10-30jt/bln (budget iklan)
Content Production	Al Multazam Group	Rp 5-10jt/bln (di-handle oleh Anda)
Customer Service	Al Multazam Group	Rp 10-20jt/bln (2-3 staff)
Manasik & Operasional	Al Multazam Group	Sesuai jadwal keberangkatan
Freelance Developer	**Al Multazam Group**	**Rp 2jt/bln** **n8n workflow, Postiz scheduler, Meta Graph API, WhatsApp Business API, crewAI pipeline, approval dashboard, uptime monitoring, bug fix**
Marketing & Community	**Al Multazam Group**	**Rp 1jt/bln** **Landing page marketing, konten promosi travel agency, handle komunitas Grup WA mitra, webinar demo 50+ travel agency, case study mitra pertama, kelola social media Content Agent**

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Catatan: Semua biaya operasional ditanggung oleh Al Multazam Group sebagai pemilik brand utama dan pihak yang menerima revenue dari jemaah. Termasuk infrastruktur digital (Freelance Developer untuk n8n/Postiz/API) dan kegiatan pemasaran (landing page, webinar, komunitas). Panorama Digital hanya menerima FEE berdasarkan kontribusi pemasaran.

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Model Penghasilan Panorama Digital AI

3 opsi fee — dari tetap hingga revenue share

Opsi 1: Fee Pemasaran Tetap (Recommended untuk Phase 1)

ITEM	NILAI
Konsultan Strategi Digital	Rp 5-10jt/bln
Produksi Konten (harian)	Rp 5-10jt/bln
Total Fee Tetap	**Rp 10-20jt/bln**
Durasi	Minimal 6 bulan, review tiap 3 bulan

✓ **Kelebihan:** Predictable income, risiko rendah, tidak tergantung jumlah registrasi.

✗ **Kekurangan:** Tidak ada upside jika registrasi meledak.

Opsi 2: Fee + Komisi Akuisisi (Phase 2 setelah PoC)

ITEM	NILAI
Fee Tetap (pemasaran + konten)	Rp 5-10jt/bln
Komisi per Registrasi	Rp 10-25K per jemaah yang register
Bonus Target	Rp 5jt per 500 registrasi/bulan tercapai

✓ **Kelebihan:** Upside ada, tetapi tetap aman (tidak tergantung revenue PT).

✗ **Kekurangan:** Butuh tracking akurat dari sistem THUB.

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

ITEM	NILAI
Share dari Revenue PT	15-20% dari net revenue per jemaah
Minimum guarantee	Rp 5jt/bulan (tetap dibayar meski revenue rendah)

✓ **Kelebihan:** Long-term upside besar.

✗ **Kekurangan:** Butuh transparansi keuangan dan sistem pembukuan yang clear.

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026



Step by Step Action Plan

Timeline 12 bulan — 3 phase bertahap

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

PHASE 1 — BULAN 1-3

Fondasi: Buktikan Value Lewat Pemasaran

"Buktikan Value Lewat Pemasaran"

📅 Bulan 1: Setup & Riset

MINGGU	AKTIVITAS	PELAKU	OUTPUT
1	Kick-off meeting dengan Pak Rizky	Bersama	MOU kerja sama, scope of work
1	Audit digital presence Al Multazam (IG, web, SEO)	Panorama	Laporan audit + rekomendasi
1	Riset kompetitor (THUB kompetitor, travel digital)	Panorama	Competitive analysis
2	Buat brand guideline digital untuk kampanye THUB	Panorama	Brand kit (logo, warna, font, tone)
2	Setup konten calendar 30 hari pertama	Panorama	Content calendar
3-4	Produksi konten batch pertama (20 konten)	Panorama	20 konten siap posting
4	Setup tracking (UTM, analytics, WhatsApp Business)	Panorama	Dashboard tracking siap

📅 Bulan 2: Launch Campaign Pertama

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

MINGGU	AKTIVITAS	PELAKU	OUTPUT
1	Launch campaign "THUB Digital" di IG + TikTok	Panorama + Tim Multazam	3 channel aktif
1	Setup WhatsApp Business + auto-reply	Panorama	WA bisnis ready
2	Produksi konten harian (1 konten/hari)	Panorama	14 konten bulan ini
2	Mulai kampanye SEO (artikel blog THUB)	Panorama	4 artikel SEO
3	Analisis performa minggu 1-2	Panorama	Laporan mingguan
3-4	Optimasi berdasarkan data	Panorama	Revisi strategi
4	Meeting review bulanan dengan Pak Rizky	Bersama	Laporan bulanan + rekomendasi

📅 Bulan 3: Evaluasi & Decision Point

MINGGU	AKTIVITAS	PELAKU	OUTPUT
1	Kumpulkan data 60 hari pertama	Panorama	Data-driven report
2	Hitung CPA (Cost Per Acquisition) aktual	Panorama	Metrik akuisisi
2	Benchmark vs target (registrasi, engagement, reach)	Bersama	Evaluasi KPI
3	Presentasi hasil ke Pak Rizky	Panorama	Laporan final Phase 1
3	Decision: lanjut ke Phase 2 atau revisi strategi	Bersama	Keputusan bersama
4	Jika lanjut → formalisasi perjanjian Phase 2	Bersama	Kontrak Phase 2

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

PHASE 2 — BULAN 4-6

Scale-Up: Digital Marketing + Vendor Selection

"Scaling Digital Marketing + Vendor Selection untuk Sistem"

📅 Bulan 4: Digital Marketing Scale-Up

AKTIVITAS	DETAIL
Paid Ads Campaign	Budget Rp 15-20jt/bln (IG Ads, TikTok Ads, Google Ads)
Influencer Partnership	5-10 micro influencer muslim (budget Rp 2-5jt/influencer)
Content Production	Naik ke 2 konten/hari + 2 video/reels per minggu
Email Marketing	Setup email funnel untuk lead nurturing
SEO intensif	8 artikel SEO/bulan, target keyword "umroh cicilan", "tabungan haji"

📅 Bulan 5: Vendor Selection untuk Sistem THUB

AKTIVITAS	DETAIL
Riset vendor	3-5 vendor lokal untuk development sistem THUB
Evaluasi proposal vendor	Bandingkan harga, fitur, SLA, pengalaman
Seleksi vendor	Pilih 1 vendor utama + 1 vendor backup
Kick-off development	Mulai development sistem (estimasi 3-4 bulan)
Paralel: marketing jalan terus	Campaign tidak berhenti sambil sistem dibangun

📅 Bulan 6: Evaluasi Phase 2

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

AKTIVITAS	DETAIL
Hitung total registrasi dari digital	Data akumulasi 6 bulan
Evaluasi ROI pemasaran	ROI = (Revenue dari registrasi) / (Biaya pemasaran)
Presentasi ke Pak Rizky	Laporan lengkap 6 bulan
Decision: formalisasi Phase 3	Atau extend Phase 2 — Keputusan strategis

PHASE 3 — BULAN 7-12

Maturity: Sistem THUB Live + Marketing Engine Maximum

"Sistem THUB Live + Marketing Engine Maximum"

BULAN	MILESTONE	DETAIL
7-8	Sistem THUB v1.0 ready	MVP: registrasi, dashboard jamaah, payment
8	Beta testing	100 jemaah pilot testing
9	Public launch sistem THUB digital	Launch besar-besaran
9-10	Marketing engine full throttle	Multi-channel: IG, TikTok, WA, SEO, email
10-11	Evaluasi & optimasi	Berdasarkan data 6 bulan
12	Annual review	Performa 1 tahun, keputusan perpanjangan

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Kerangka Kerja Sama (MOU Summary)

Ruang lingkup, durasi, dan ketentuan kunci

Para Pihak

Pihak Pertama: Rizky Sembada, selaku Founder & CEO Al Multazam Group, selaku Ketua Asosiasi ASTAGATRA

Pihak Kedua: Ahmad Mukhtar Fernando, selaku Founder Panorama Digital AI

Ruang Lingkup Kerja Sama

Pihak Kedua memberikan layanan konsultasi dan eksekusi digital marketing untuk program THUB

Pihak Pertama menanggung seluruh biaya operasional termasuk: pengembangan sistem, hosting, payment gateway, iklan digital, dan operasional harian

Pihak Kedua **tidak** bertanggung jawab atas pengembangan teknologi sistem THUB

Kerja sama berbasis proyek dengan phase-based review

Durasi & Terminasi

Phase 1: 3 bulan (PoC)

Perpanjangan: otomatis jika tidak ada pemberitahuan penghentian 30 hari sebelum phase berakhir

Terminasi: salah satu pihak bisa menghentikan dengan pemberitahuan tertulis 30 hari

Pembagian Hasil

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Phase 2: Fee tetap + komisi Rp 10-25K per registrasi

Phase 3: Revenue share 15-20% dari net revenue per jemaah

Kerahasiaan

Kedua pihak wajib menjaga kerahasiaan data bisnis masing-masing

Data jemaah dan sistem internal tidak boleh dibagikan ke pihak ketiga tanpa persetujuan

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

✨ Mengapa Model Ini Lebih Baik?

Keuntungan untuk kedua belah pihak

🔷 Untuk Pak Rizky

Kontrol Penuh — Brand, sistem, keuangan, dan operasional tetap di tangan Al Multazam

Risiko Terukur — Hanya membayar fee pemasaran (Rp 10-20jt/bulan), jauh lebih murah dari rekrut tim marketing internal

Transparansi — Bisa audit kapan saja berapa registrasi yang datang dari digital marketing

Skalabilitas — Jika digital marketing berhasil, tinggal scale budget iklan

Tidak Terikat — Bisa hentikan kerja sama kapan saja (30 hari notice)

🟢 Untuk Panorama Digital AI

Risiko Rendah — Tidak perlu investasi di teknologi atau infrastruktur

Core Competency — Fokus di keahlian utama: pemasaran digital

Portfolio — Bisa tunjukkan hasil kerja di brand sebesar Al Multazam

Income Stabil — Fee tetap per bulan, tidak tergantung fluktuasi registrasi

Reputasi — Association dengan brand trusted Kemenag & Bank Muamalat

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Risiko & Mitigasi

Identifikasi dan strategi penanganan risiko

RISIKO	PROBABILITAS	MITIGASI
Registrasi rendah di awal	Medium	Phase 1 = PoC, target realistis 100-300 registrasi/bulan
Sistem THUB delay	Medium	Marketing jalan terus, sistem v1.0 bisa MVP dulu
Pak Rizky tidak puas dengan hasil	Low	Review tiap bulan, bisa hentikan kapan saja
Kompetitor meniru konsep	Low	First-mover advantage + brand trust Al Multazam
Perubahan regulasi Kemenag	Low	Pantau regulasi, adaptasi cepat

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026

Penutup

Pak Rizky,

Saya percaya, kerja sama yang **JUJUR dan SESUAI BIDANG** masing-masing akan menghasilkan hasil yang lebih besar dari sekadar "saya coba bikin sistem."

Saya ahli pemasaran digital — biar saya yang urus pemasaran.
Anda ahli travel umroh & jaringan offline — biar Anda yang urus brand, operasional, dan sistem.

Sistem THUB terlalu penting untuk diuji-coba dengan developer AI tanpa tim. Lebih baik serahkan ke vendor profesional, sementara kita fokus masing-masing di area kekuatan kita.

Atas perhatian dan kepercayaannya, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Ahmad Mukhtar Fernando
Founder, Panorama Digital AI

Dokumen ini bersifat draft untuk diskusi internal. Belum merupakan perjanjian hukum yang mengikat.

Panorama Digital AI — Confidential

Dokumen ini dilindungi hak cipta dan bersifat rahasia. Dilarang didistribusikan tanpa izin tertulis.

Draft untuk diskusi internal — September 2026