

Apa Saja Langkah- langkah untuk Mendapatkan Pendanaan bagi Usaha Sosial Saya?



Mencari dan Mengelola Dana
Mencari Dana



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:



DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Vania Utami Gunawan



TERINSPIRASI DARI:
David Soukhasing,(2016), 7 Langkah Awal Menyiapkan dan Mendapatkan Pendanaan



Ikuti 7 Langkah Berikut untuk Mendapatkan Pendanaan

Merencanakan pendanaan Anda merupakan salah satu hal yang krusial dalam mendirikan sebuah Usaha Sosial. Dalam materi ini, Anda akan mendapatkan gambaran besar mengenai tahapan-tahapan dan tantangan yang akan Anda lalui nantinya.

1. Hitung dana yang dibutuhkan

Langkah pertama untuk memperoleh pendanaan adalah melakukan perhitungan anggaran yang Anda butuhkan untuk Usaha Sosial Anda. Dengan mengetahui besaran dana yang dibutuhkan, Anda dapat menentukan berapa besaran investasi yang dibutuhkan.



2. Tentukan sumber pendanaan

Langkah kedua adalah tentukan dari mana Anda bisa mendapatkan dana tersebut. Ada banyak alternatif seperti penggunaan dana pribadi, meminjam dari teman/keluarga, mengikuti kompetisi *business plan*, inkubator dan juga mencari melalui *angel investor*. Penting untuk memahami bagaimana investor bekerja sehingga Anda bisa mengalokasikan waktu yang cukup untuk mendapat dana.



3. Carilah investor yang tepat

Langkah ketiga adalah carilah investor yang tepat. Investor yang tepat adalah mereka yang tidak hanya menginvestasikan uang mereka, namun juga siap untuk memberikan saran dan masukan jika Usaha Sosial Anda memiliki hambatan ke depannya.



4. Tentukan keuntungan yang didapatkan investor

Langkah keempat adalah tentukan jika investor berinvestasi pada Usaha Sosial Anda, apa keuntungan yang bisa investor dapatkan. Anda bisa menggunakan sistem pinjaman berbunga atau sistem pemberian saham.





Ikuti 7 Langkah Berikut untuk Mendapatkan Pendanaan

Merencanakan pendanaan Anda merupakan salah satu hal yang krusial dalam mendirikan sebuah Usaha Sosial. Dalam materi ini, Anda akan mendapatkan gambaran besar mengenai tahapan-tahapan dan tantangan yang akan Anda lalui nantinya.

5. Hubungi investor dan bersosialisasilah dengan mereka

Langkah kelima adalah tentukan bagaimana cara Anda mengontak investor, misalnya melalui email atau dengan mengunjungi *event* yang diadakan inkubator Usaha Sosial. Pada tahap ini Anda juga harus sudah matang dengan perencanaan Usaha Sosial Anda, sehingga bisa meyakinkan investor.



6. Siapkan *Pitching*

Pitching adalah presentasi untuk memasarkan Usaha Sosial Anda kepada investor. Hal yang perlu diingat adalah bukan hanya memiliki *pitch desk* yang bagus, melainkan perilaku Anda saat menyampaikannya dan berhubungan dengan investor menjadi kunci penting mendapatkan investasi.



7. Bernegosiasi untuk mendapatkan tawaran terbaik

Langkah kedelapan adalah bernegosiasi dengan investor untuk mencapai kontrak yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pada tahap ini, Anda akan melalui banyak pertemuan dan juga melakukan berbagai revisi *term sheet*, sebelum sampai pada perjanjian akhir. Sekalipun sudah mendapatkan pendanaan, bukan berarti hubungan Anda berakhir begitu saja, melainkan juga ada sistem pelaporan yang harus Anda lakukan sesuai dengan kesepakatan yang disepakati dalam *term sheet*.

