JALA TRANSFORMASI INDONESIA

JATI

Program

MENGUSAHAKAN UANG

Versi | 03-2025

Bagian 3 – Modul 5

Meminta Dukungan

Dasar Alkitabiah | Visi & Penerapan Tujuan | Mengusahakan Uang | Hubungan & Akuntabilitas

BAGIAN TIGA | Modul 5: Meminta Dukungan

5.1 Pengantar

Meminta dukungan finansial adalah bagian kunci dari penggalangan dana. Modul ini akan membimbing Anda tentang cara meminta dukungan dengan percaya diri, menyoroti nilai investasi mereka, dan melatih pendekatan Anda. Dapatkan keterampilan untuk membuat permintaan yang efektif dan mendapatkan dukungan yang Anda butuhkan.

5.2 Mengapa Harus Meminta?

Meminta dukungan finansial dengan percaya diri sangat penting untuk mencapai tujuan penggalangan dana Anda. Jika Anda tidak meminta dengan jelas, Anda mungkin kehilangan bantuan potensial. Belajar untuk meminta dengan efektif dan menekankan nilai dukungan mereka membuat lebih mudah bagi calon mitra untuk mengatakan ya, membantu Anda mencapai tujuan finansial Anda lebih cepat.

5.3 Teknik untuk Meminta Dukungan Finansial dengan Percaya Diri

1. Jelas dan Spesifik
    - **Definisikan Kebutuhan:** Jelaskan dengan jelas kebutuhan finansial spesifik dari pelayanan Anda. Baik itu proyek tertentu, biaya operasional, atau dukungan umum, berikan angka konkret dan penjelasan terperinci tentang bagaimana dana akan digunakan.
    - **Pernyataan Dampak:** Deskripsikan hasil nyata dan dampak dari dukungan finansial. Tunjukkan bagaimana kontribusi mereka akan membuat perbedaan dalam misi Anda dan komunitas yang lebih luas.
2. Ciptakan Rasa Urgensi
    - **Soroti Waktu:** Jelaskan mengapa dukungan dibutuhkan sekarang. Tekankan tenggat waktu yang akan datang, tanggal mulai proyek, atau momen penting yang memerlukan pendanaan segera.
    - **Kesempatan Terbatas:** Jika ada, sebutkan kesempatan terbatas atau bantuan yang sesuai yang dapat mendorong dukungan segera.

3. Personalisasikan Permintaan

   - **Pendekatan yang Disesuaikan:** Sesuaikan permintaan Anda berdasarkan minat dan keterlibatan sebelumnya dari calon mitra. Kaitkan permintaan Anda dengan nilai mereka dan cara spesifik dukungan mereka sejalan dengan minat mereka.
   - **Gunakan Nama Mereka:** Sebut calon mitra dengan nama untuk menciptakan hubungan pribadi dan menekankan pentingnya kontribusi individu mereka.

4. Membuat Permintaan

   - **Berdoa:** Cari bimbingan melalui doa tentang jumlah yang harus Anda minta dari calon mitra.
   - **Permintaan:** Sebutkan dengan jelas jumlah spesifik yang Anda minta, seperti RP.... per bulan (atau jangka waktu lain). Setelah menyampaikan permintaan Anda, berhenti, diam, dan berikan waktu kepada calon mitra untuk mempertimbangkan dan merespons permintaan Anda.

5. Siap untuk Bantahan

   - **Antisipasi Tanggapan:** Siapkan diri untuk bantahan atau pertanyaan umum tentang permintaan Anda. Miliki jawaban yang jelas, jujur, dan menenangkan.
   - **Tetap Positif:** Pertahankan sikap positif dan terbuka, bahkan jika calon mitra ragu atau menolak. Ungkapkan penghargaan atas pertimbangan mereka dan kesediaan untuk berdiskusi.

5.4 Bahasa yang Digunakan Saat Membuat Permintaan

1. Tekankan Kemitraan

   - **Gunakan "Kita" Daripada "Saya":** Untuk menyoroti visi bersama, gunakan "kita" untuk menyampaikan kerjasama dan kesatuan. Misalnya, katakan, “Kita sangat bersemangat tentang kemungkinan bermitra dengan Anda untuk mencapai misi kita.”
   - **Fokus pada "Investasi" Daripada "Uang":** Bingkai percakapan seputar “investasi” untuk menekankan pentingnya mendukung Kerajaan Tuhan. Misalnya, “Investasi Anda dalam misi ini akan membantu kita membuat dampak yang mendalam.”
   - **Sebutkan "Dampak" Daripada "Hasil":** Gunakan “dampak” untuk menekankan hasil berarti dari dukungan mereka. Misalnya, “Investasi Anda akan memberikan dampak yang berkelanjutan pada hidup mereka yang kita layani.”

2. Libatkan Mereka dalam Misi

   - **Ajak Terlibat:** Dorong keterlibatan lebih luas dengan menyarankan cara mereka dapat berpartisipasi di luar dukungan finansial. Misalnya, “Kita akan sangat senang jika Anda dapat terlibat dalam cara lain, seperti melalui relawan atau advokasi.”
   - **Soroti Pengakuan dan Apresiasi:** Sampaikan bagaimana dukungan mereka akan diakui dan dihargai. Misalnya, “Kami akan memastikan bahwa investasi Anda diakui dan Anda menerima pembaruan tentang kemajuan dan dampak dukungan Anda.”

5.5 Latihan Peran dan Latihan Membuat Permintaan

1. Latihan Peran

   - **Latihan Skenario:** Ikuti latihan peran dengan rekan atau teman untuk mensimulasikan berbagai skenario permintaan. Latih percakapan yang berhasil dan menantang untuk membangun kepercayaan diri dan menyempurnakan pendekatan Anda.
   - **Masukan dan Perbaikan:** Setelah setiap latihan peran, mintalah masukan dan diskusikan area yang perlu diperbaiki. Gunakan masukan ini untuk menyesuaikan pendekatan Anda dan memperkuat presentasi Anda.

2. Latihan Penyampaian

   - **Naskah dan Penyempurnaan:** Kembangkan naskah atau kerangka untuk membuat permintaan. Latihlah beberapa kali agar terbiasa dengan bahasa dan alurnya. Sesuaikan sesuai kebutuhan berdasarkan masukan dan sesi latihan.
   - **Bangun Kepercayaan Diri:** Latihan rutin membantu membangun kepercayaan diri dan memastikan bahwa Anda dapat menyampaikan permintaan Anda dengan lancar dan efektif dalam situasi nyata.

5.6 Refleksi Pribadi

Refleksikan pengalaman Anda dalam membuat permintaan. Pertimbangkan teknik apa yang berhasil dan di mana ada ruang untuk perbaikan. Nilai seberapa efektif Anda menyampaikan kebutuhan dan melibatkan calon mitra. Gunakan refleksi ini untuk terus meningkatkan pendekatan Anda dan meningkatkan keberhasilan Anda dalam mendapatkan dukungan.

BAGIAN TIGA | Modul 5: Meminta Dukungan

5.7 Persiapan untuk Pertemuan dengan Pelatih Penggalangan Dana Anda

Sebelum pertemuan Anda dengan pelatih penggalangan dana, lakukan langkah-langkah berikut:

- **Tinjau Permintaan Sebelumnya:** Refleksikan contoh sebelumnya saat Anda membuat permintaan dukungan finansial. Identifikasi strategi apa yang efektif dan apa yang bisa diperbaiki.
- **Susun Permintaan Anda:** Siapkan draf permintaan Anda, termasuk poin-poin utama dan rincian pendukung. Bersiaplah untuk mendiskusikannya dengan pelatih Anda dan menerima tanggapan.
- **Siapkan Pertanyaan:** Catat tantangan atau pertanyaan yang Anda miliki tentang membuat permintaan. Bersiaplah untuk mendiskusikannya dengan pelatih Anda untuk mendapatkan wawasan dan panduan berharga.

5.8 Kesimpulan

Membuat permintaan adalah momen penting dalam penggalangan dana yang memerlukan persiapan, kepercayaan diri, dan kejelasan. Dengan menggunakan teknik yang diuraikan dalam modul ini dan melatih pendekatan Anda, Anda dapat menyampaikan nilai dari mendukung misi Anda dengan efektif dan mendapatkan dukungan finansial yang diperlukan untuk mencapai tujuan Anda.