



Program

MENGUSAHAKAN UANG

Versi | 03-2025

Bagian 3 – Modul 7

Tindak Lanjut Strategi

Dasar Alkitabiah

Visi &
Penerapan Tujuan

Mengusahakan
Uang

Hubungan &
Akuntabilitas

7.1 Pengantar

Mengikuti perkembangan dengan calon mitra sangat penting untuk menjaga mereka tetap terlibat. Modul ini menyediakan metode sederhana untuk tetap berhubungan, menjaga minat mitra, dan membuat rencana yang jelas untuk langkah selanjutnya. Pelajari cara menindaklanjuti secara efektif untuk membangun hubungan yang langgeng.

7.2 Mengapa Menindaklanjuti?

Tindak lanjut yang efektif menjaga calon mitra tetap terlibat dan tertarik. Tanpa tindak lanjut, Anda mungkin kehilangan minat mereka dan melewatkan peluang untuk membangun hubungan. Strategi tindak lanjut yang baik memastikan bahwa Anda tetap berhubungan, menjaga mereka tetap informasi, dan membangun koneksi yang kuat, sehingga meningkatkan kemungkinan mendapatkan dukungan mereka.

7.3 Langkah-Langkah untuk Tindak Lanjut yang Efektif

1. Metode untuk Menindaklanjuti

- **Pesan Terima Kasih:** Kirim catatan atau email ucapan terima kasih yang dipersonalisasi dalam waktu 24-48 jam setelah pertemuan. Ungkapkan apresiasi Anda atas waktu mereka dan ringkas poin-poin penting yang dibahas. Misalnya, “Terima kasih telah meluangkan waktu untuk bertemu dengan kami. Saya menghargai kesempatan untuk membahas misi kami dan sangat bersemangat tentang potensi kolaborasi.”
- **Memberikan Informasi Tambahan:** Bagikan materi tambahan atau jawaban atas pertanyaan yang muncul selama pertemuan. Ini bisa berupa brosur, laporan, atau pembaruan. Misalnya, “Seperti yang dijanjikan, saya mengirimkan proposal proyek yang lebih rinci yang kita bahas. Mohon beri tahu saya jika ada pertanyaan lebih lanjut.”

2. Menjaga Calon Mitra Tetap Terlibat

- **Pembaruan Berkala:** Jaga calon mitra tetap terinformasi tentang perkembangan misi Anda melalui surat pelayanan atau pembaruan berkala. Misalnya, “Saya ingin memberi Anda pembaruan tentang inisiatif dan pencapaian terbaru kami. Berikut adalah surat pelayanan terbaru kami dengan berita yang menggembirakan.”

BAGIAN TIGA | Modul 7: Tindak Lanjut Strategi

- **Keterlibatan Pribadi:** Teruslah berhubungan melalui panggilan atau email sesekali untuk berbagi pencapaian atau prestasi. Ini membantu menjaga koneksi pribadi dan menunjukkan kemajuan yang sedang berlangsung. Misalnya, “Saya ingin berbagi cerita sukses terbaru yang dukungan Anda dapat membantu membuat lebih berdampak.”

3. Membuat Rencana yang Jelas untuk Langkah Selanjutnya

- **Tentukan Tindakan yang Jelas:** Garis bawahi langkah-langkah selanjutnya dalam komunikasi tindak lanjut Anda. Tentukan dengan jelas tindakan apa yang Anda harapkan dari mereka dan apa yang akan Anda lakukan selanjutnya. Misalnya, “Seperti yang dibahas, saya akan menindaklanjuti dalam dua minggu untuk memeriksa keputusan Anda. Sementara itu, jangan ragu untuk menghubungi saya jika ada pertanyaan.”
- **Jadwalkan Pertemuan Tindak Lanjut:** Jika sesuai, jadwalkan pertemuan atau panggilan tindak lanjut untuk membahas keterlibatan lebih lanjut. Misalnya, “Saya ingin mengatur pertemuan lain untuk membahas lebih dalam bagaimana kita bisa bekerja sama. Apakah Anda tersedia untuk panggilan minggu depan?”

7.4 Tips Praktis

- **Tanggap Cepat:** Tanggapi permintaan atau pertanyaan tindak lanjut dengan cepat. Ketepatan waktu menunjukkan bahwa Anda menghargai minat mereka dan berkomitmen pada kemitraan.
- **Konsisten:** Pertahankan jadwal dan pendekatan tindak lanjut yang konsisten untuk menjaga hubungan tetap berjalan. Hindari periode panjang tanpa komunikasi yang bisa menyebabkan kehilangan minat.

7.5 Refleksi Pribadi

Refleksikan praktik tindak lanjut Anda dan efektivitasnya. Evaluasi strategi apa yang telah berhasil dan identifikasi area yang perlu ditingkatkan. Gunakan refleksi ini untuk meningkatkan pendekatan tindak lanjut Anda dan lebih baik terlibat dengan calon mitra.

7.6 Persiapan untuk Pertemuan dengan Pelatih Penggalangan Dana Anda

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

- **Tinjau Usaha Tindak Lanjut:** Evaluasi usaha tindak lanjut Anda sebelumnya dan hasilnya. Identifikasi strategi yang berhasil dan area di mana Anda bisa memperbaiki.
- **Susun Rencana Tindakan:** Siapkan draf rencana tindakan untuk strategi tindak lanjut Anda, termasuk langkah-langkah spesifik dan garis waktu.
- **Siapkan Pertanyaan:** Daftarkan tantangan atau pertanyaan yang Anda miliki tentang strategi tindak lanjut. Bersiaplah untuk mendiskusikannya dengan pelatih Anda untuk mendapatkan panduan dan tanggapan.

7.7 Kesimpulan

Tindak lanjut yang efektif sangat penting untuk mengubah calon mitra menjadi mitra aktif. Dengan menggunakan strategi yang diuraikan dalam modul ini, Anda dapat memastikan bahwa upaya tindak lanjut Anda profesional, menarik, dan fokus pada langkah-langkah yang jelas. Pertahankan pendekatan proaktif untuk menjaga calon mitra tetap tertarik dan terinformasi tentang misi Anda.