JALA TRANSFORMASI INDONESIA

JATI

Program

MENGUSAHAKAN UANG

Versi | 03-2025

OVERVIEW

Program pelatihan mengusahakan uang selama 6 bulan ini melengkapi anggota baru JATI dengan dasar alkitabiah, kejelasan visi pribadi, keterampilan praktis, dan dukungan berkelanjutan yang diperlukan untuk menjadi sepenuhnya didanai untuk misi penuh waktu. Program ini mendorong hubungan yang kuat dan langgeng dengan pendukung, memastikan keberlanjutan finansial jangka panjang untuk pekerjaan pelayanan.

STRUKTUR PROGRAM

BAGIAN SATU | **Dasar Alkitabiah** | 2 minggu

- Membangun: dasar alkitabiah yang kuat untuk mengusahakan uang
- Membangun pola pikir positif terhadap mengusahakan uang
- Mengembangkan hubungan coach-coachee yang kuat

BAGIAN DUA | **Visi & Penetapan Tujuan** | 3 Minggu

- Menjelaskan visi pribadi dan panggilan
- Menetapkan tujuan mengusahakan uang yang spesifik dan dapat dicapai
- Mempersiapkan presentasi yang menarik

BAGIAN TIGA | **Mengusahakan Uang** | 6 minggu

- Melakukan kegiatan mengusahakan uang yang praktis
- Mengembangkan keterampilan dalam meminta dan menangani penolakan
- Membangun jaringan calon pendukung

BAGIAN EMPAT| **Hubungan & Akuntabilitas** | 3 bulan

- Mempertahankan hubungan pendukung yang kuat
- Menerapkan strategi komunikasi yang efektif
- Memastikan keberlanjutan finansial jangka panjang

COACHING

Pelatih berpengalaman bertindak sebagai coach, memberikan dukungan pribadi sepanjang program.

- Sesi mingguan selama Dasar Alkitabiah dan Penetapan Visi
- Sesi dua kali seminggu selama Mengusahakan Uang Aktif
- Sesi bulanan selama bagian terakhir.

JURNAL DAN REFLEKSI DIRI

Peserta mempertahankan jurnal sepanjang program, terutama selama tiga bulan pertama. Praktik ini membantu dalam menginternalisasi pelajaran, melacak pertumbuhan pribadi, dan memperdalam kesadaran diri. Refleksi reguler membantu peserta memproses tantangan, merayakan kemenangan, dan memperkuat pola pikir dan keterampilan mengusahakan uang.

KOMITMEN PESERTA

Peserta harus memahami bahwa program ini membutuhkan investasi waktu yang substansial dan kesediaan untuk keluar dari zona nyaman mereka. Hadiahnya, bagaimanapun, termasuk tidak hanya mencapai pendanaan penuh tetapi juga pertumbuhan pribadi, iman yang lebih dalam, dan hubungan pelayanan yang lebih kuat.

DASAR ALKITABIAH — BAGIAN SATU (2 minggu)

Tujuan: Membangun dasar alkitabiah yang kuat untuk mengusahakan uang

Praktik

- Menyelesaikan satu modul per hari, 5 hari seminggu
- Menghabiskan setidaknya 1 jam sehari untuk belajar mandiri
- Menjaga jurnal refleksi pribadi
- Berkomitmen untuk belajar selama 5 jam seminggu

Coaching

- Sesi mingguan 1 jam
- Meninjau modul yang telah diselesaikan
- Mendiskusikan refleksi pribadi dan wawasan baru
- Membimbing pergeseran pola pikir menuju sikap positif terhadap mengusahakan uang

Setelah menyelesaikan Bagian 1, kamu bisa...

1. Menjelaskan dasar alkitabiah untuk mengusahakan uang dalam pelayanan.
2. Menjelaskan peran Tuhan sebagai penyedia utama dan peranmu dalam proses mengusahakan uang.
3. Mengidentifikasi dan mengatasi kesalahpahaman umum tentang mengusahakan uang dalam pelayanan Kristen.
4. Mendekati mengusahakan uang dengan sikap positif yang penuh iman yang didasarkan pada prinsip alkitabiah.

Modul 1: Pengenalan Tuhan sebagai Penyedia

1. Tuhan adalah pemilik utama dari segala yang kita miliki.
2. Tuhan menyediakan semua kebutuhan kita.
3. Memahami penyediaan Tuhan membantu kita untuk murah hati.

Modul 2: Contoh Alkitabiah Mengusahakan Uang

1. Studi kasus mengusahakan uang dalam Alkitab.
2. Pelajaran dari Nehemia, Paulus, dan lainnya.
3. Menerapkan contoh alkitabiah untuk usaha mengusahakan uang modern.

Modul 3: Hidup dan Melayani melalui Dukungan Finansial

1. Dasar alkitabiah untuk mengandalkan dukungan finansial untuk pelayanan.
2. Keuntungan dan tantangan gaya hidup ini.
3. Strategi untuk mempertahankan iman sambil bergantung pada dukungan.

Modul 4: Peran Tuhan dalam Mengusahakan Uang

1. Memahami kedaulatan Tuhan dalam penyediaan finansial.
2. Mengenali keterlibatan Tuhan dalam usaha mengusahakan uang.
3. Cara berdoa dan mempercayai Tuhan untuk kebutuhan finansial.

Modul 5: Peranmu dalam Mengusahakan Uang

1. Tanggung jawab pribadi dalam proses mengusahakan uang.
2. Langkah praktis yang perlu diambil dalam mencari dukungan.
3. Menyeimbangkan usaha dan iman dalam mengusahakan uang.

Modul 6: Iman dan Kerja dalam Mengusahakan Uang

1. Cara mengintegrasikan iman dan tindakan praktis dalam mengusahakan uang.
2. Contoh iman dan kerja dari Alkitab.
3. Kesaksian pribadi tentang menyeimbangkan iman dan usaha praktis.

Modul 7: Motivasi untuk Meminta Dukungan

1. Motivasi alkitabiah untuk mencari dukungan finansial.
2. Mengidentifikasi dan menangani motivasi yang tidak benar.
3. Mendorong kemurahan hati yang saleh pada pendukung.

Modul 8: Etika dalam Meminta Dukungan Finansial

1. Prinsip alkitabiah tentang meminta dukungan.
2. Pertimbangan etis dan sikap dalam membuat permintaan.
3. Cara efektif untuk mengkomunikasikan kebutuhan finansial.

Modul 9: Manfaat bagi Donatur

1. Manfaat spiritual bagi mereka yang memberi.
2. Sukacita dan berkat kemurahan hati.
3. Pahala kekal yang terkait dengan memberi.

Modul 10: Perspektif dan Praktik dalam Memberi

1. Prinsip alkitabiah tentang memberi secara pribadi.
2. Mengembangkan pola pikir yang murah hati.
3. Cara praktis untuk memberi secara efektif.

VISI PRIBADI DAN PENETAPAN TUJUAN — BAGIAN DUA (3 minggu)

Tujuan: Menjelaskan visi pribadi, memahami panggilan, dan menetapkan tujuan mengusahakan uang yang spesifik.

Praktik

- Mendedikasikan 15 jam per minggu untuk tugas kursus
- Menyelesaikan 2-3 modul per minggu
- Terus menjaga jurnal, berfokus pada visi dan tujuan
- Mengembangkan presentasi dan anggaran draf

Coaching

- Sesi dua kali seminggu 1 jam
- Meninjau kemajuan modul
- Memberikan umpan balik tentang pernyataan visi dan tujuan
- Membimbing pengembangan presentasi dan anggaran

Setelah menyelesaikan Bagian 2, kamu bisa...

1. Komunikasikan visi pribadi dan panggilanmu dengan jelas untuk pelayanan.
2. Menyajikan pengantar yang menarik tentang organisasi dan peranmu di dalamnya.
3. Menetapkan tujuan mengusahakan uang yang spesifik, terukur, dan dapat dicapai yang selaras dengan visimu.
4. Menyusun dan menyampaikan kesaksian pribadi yang berdampak, disesuaikan untuk berbagai audiens.

Modul 1: **Menuliskan Visi Pribadi**

1. Menjelaskan visi pribadi yang jelas.
2. Menyelaraskan visi dengan panggilan dan misi.
3. Merenungkan mimpi yang realistis dan dapat dicapai.
4. Mendapatkan umpan balik eksternal tentang visi.
5. Membuat "Papan Visi" untuk berbagi secara visual.

Modul 2: **Pengantar Organisasi**

1. Mengembangkan presentasi yang menarik tentang organisasi.
2. Menjelaskan peran pribadi dalam pelayanan dengan jelas.
3. Menyelaraskan visi pribadi dengan misi organisasi.

Modul 3: **Memahami dan Mengatasi Kebohongan**

1. Mengenali kebohongan yang menghalangi iman pada penyediaan Tuhan.
2. Mempelajari tentang peperangan rohani.
3. Mengatasi pikiran negatif dan keraguan.
4. Memusatkan perhatian pada kebenaran Alkitab tentang penyediaan.

Modul 4: **Membagikan Kesaksian Pribadi**

1. Merancang kesaksian yang menyoroti transformasi dan panggilan.
2. Menyentuh audiens secara emosional dan spiritual.
3. Menyesuaikan kesaksian untuk berbagai audiens.

Modul 5: **Menetapkan Tujuan Mengusahakan Uang**

1. Membuat anggaran yang rinci dan transparan.
2. Mengelola kewajiban keluarga dan komunal.
3. Menetapkan tujuan mengusahakan uang yang jelas dan dapat dicapai.
4. Memahami pentingnya transparansi keuangan.

Modul 6: **Mempresentasikan kepada Mitra Potensial**

1. Menyesuaikan presentasi untuk setiap pendukung.
2. Mengembangkan berbagai teknik presentasi.
3. Beradaptasi untuk memenuhi kebutuhan pendukung yang berbeda.

Modul 7: **Presentasi Visi**

1. Menguasai presentasi visi yang menarik.
2. Menekankan dampak pekerjaan daripada kebutuhan pribadi.
3. Menggunakan teknik untuk mempertahankan minat audiens.

MENGUSAHAKAN UANG AKTIF BAGIAN TIGA (6 minggu)

Tujuan: Terlibat aktif dalam penggalangan dana dengan menghubungi calon pendukung dan menyampaikan visi.

Praktik

- Dedikasikan 20 jam per minggu untuk kegiatan penggalangan dana.
- Hubungi minimal 10 kontak per minggu.
- Jadwalkan setidaknya 3 presentasi per minggu.
- Perbarui daftar kontak dan catatan tindak lanjut setiap hari.

Coaching

- Sesi seminggu 1 jam.
- Meninjau kemajuan modul.
- Memberikan umpan balik tentang aktivitas mengusahakan uang.
- Melatih keterampilan dalam meminta dukungan dan menangani penolakan.

Setelah menyelesaikan Bagian 3, kamu bisa ...

1. Buat dan kelola daftar lengkap calon pendukung.
2. Jadwalkan dan lakukan pertemuan penggalangan dana dengan percaya diri dan efektif.
3. Minta dukungan finansial dengan jelas dan hormat.
4. Tangani penolakan secara konstruktif dan pelajari dari setiap interaksi penggalangan dana..

Modul 1-4 harus diselesaikan SEBELUM Anda mulai menelepon calon mitra untuk membuat janji temu.
Modul 5-6 harus diselesaikan SEBELUM pertemuan pertama Anda dengan calon mitra..

Modul 1: **Membuat Daftar Kontak**

1. Kembangkan daftar yang komprehensif dari calon pendukung.
2. Kategorikan mereka berdasarkan kemungkinan untuk memberi; tidak mungkin, mungkin, sangat mungkin.
3. Identifikasi kelompok-kelompok yang perlu dipertimbangkan saat membuat daftar Anda.

Modul 2: **Menangani Penolakan**

1. Pelajari strategi untuk menangani penolakan dan melanjutkan penggalangan dana.
2. Pahami bahwa penolakan berarti orang tersebut bukanlah orang yang tepat.
3. Fokus pada menemukan orang-orang yang Tuhan siapkan untuk menjadi pendukung.

Modul 3: **Membuat Janji Temu**

1. Buat janji temu melalui telepon atau panggilan video untuk membagikan visi Anda.
2. Pelajari teknik untuk menjadwalkan dan mengonfirmasi janji temu.
3. Siapkan diri dengan baik untuk setiap janji temu.

Modul 4: **Pertemuan yang Efektif dengan Calon Mitra**

1. Rencanakan pertemuan agar ringkas dan siap dengan baik.
2. Pastikan pertemuan profesional dan efisien.
3. Hormati waktu orang dengan membuat pertemuan yang efektif.

Modul 5: **Meminta Dukungan**

1. Gunakan teknik untuk meminta dukungan finansial dengan percaya diri.
2. Fokus pada kesempatan pendukung untuk berinvestasi dalam misi.
3. Lakukan latihan peran dan praktik meminta dukungan.

Modul 6: **Meminta Kontak Baru**

1. Setelah setiap pertemuan, mintalah kemungkinan kontak untuk pendukung.
2. Minta perkenalan kepada pendukung potensial baru.
3. Fokus pada menemukan orang-orang yang Tuhan siapkan untuk Anda.

Modul 7: **Strategi Tindak Lanjut**

1. Gunakan metode untuk menindaklanjuti dengan calon pendukung setelah pertemuan.
2. Pertahankan keterlibatan dan minat calon pendukung.
3. Buat rencana yang jelas tentang bagaimana melanjutkan setelah panggilan.

Modul 8: **Pembelajaran dan Adaptasi Berkelanjutan**

1. Pelajari dari umpan balik tentang presentasi dan tingkatkan secara terus-menerus.
2. Mintalah umpan balik yang jujur tentang presentasi atau fokus pelayanan Anda.
3. Pahami apa yang beresonansi dengan orang dan apa yang tidak.

HUBUNGAN & AKUNTABILITAS — BAGIAN EMPAT (3 bulan)

Tujuan: Mempertahankan hubungan pendukung yang kuat dan memastikan keberlanjutan finansial jangka panjang.

Praktik

- Kirimkan pembaruan bulanan kepada semua pendukung.
- Lakukan tinjauan triwulanan terhadap daftar pendukung.
- Dedikasikan 2 jam per minggu untuk kegiatan membangun hubungan.
- Terus mencari pendukung baru.

Coaching

- Sesi bulanan 1 jam.
- Meninjau kemajuan modul.
- Memberikan umpan balik tentang aktivitas pemeliharaan hubungan.
- Membantu mengembangkan strategi keberlanjutan finansial jangka panjang.

Setelah menyelesaikan Bagian 4, kamu bisa ...

1. Pertahankan komunikasi yang teratur dan bermakna dengan pendukung Anda tanpa selalu meminta uang.
2. Arahkan kompleksitas hubungan dengan pendukung, termasuk saat dukungan berhenti.
3. Tunjukkan pengelolaan yang baik dan sampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada pendukung.
4. Seimbangkan pembaruan formal (seperti buletin) dengan kontak pribadi untuk memperdalam hubungan dengan pendukung.

Modul 1: **Komunikasi Tanpa Meminta Uang**

1. Berikan pembaruan secara teratur tentang aktivitas pelayanan.
2. Bagikan cerita, pencapaian, dan rencana masa depan.
3. Bangun hubungan yang tulus dengan pendukung.

Modul 2: **Menangani Pendukung yang Berhenti Memberi**

1. Pahami bahwa pendukung mungkin berhenti karena perubahan keadaan.
2. Tanyakan mengapa mereka berhenti dan apa yang bisa diperbaiki.
3. Lacak dukungan untuk mengetahui kapan dukungan berhenti.
4. Ucapkan terima kasih kepada pendukung atas kontribusi mereka dan terus kirimkan buletin.
5. Pertahankan mereka dalam daftar kontak Anda dan doakan mereka.

Modul 3: **Mempertahankan Komunikasi**

1. Pastikan pembaruan secara teratur dengan pendukung.
2. Jawab pertanyaan dan berikan kesaksian dari para pekerja.
3. Sajikan pencapaian dan tujuan masa depan.

Modul 4: **Membangun Hubungan yang Kuat**

1. Cara membangun hubungan yang sengaja dengan gereja dan pemilik bisnis Kristen.
2. Unsur-unsur kunci untuk hubungan yang kuat.
3. Tanyakan bagaimana Anda bisa mendoakan mereka.

Modul 5: **Melacak Pengeluaran**

1. Seperti apa administrasi keuangan yang sederhana?
2. Praktik keuangan yang sehat.
3. Apa yang perlu saya catat dan apa yang tidak?
4. Dapatkan kejelasan tentang kebutuhan finansial Anda sebelum Anda membuat permintaan khusus.

Modul 6: **Pengelolaan, Rasa Terima Kasih, dan Komunikasi**

1. Kembangkan sistem untuk mengucapkan terima kasih kepada pendukung.
2. Membangun Hubungan Pribadi.
3. Surat Pelayanan vs. Kontak Pribadi.