

# Bagaimana Menjangkau & Bersosialisasi dengan Calon Investor?

## Membina Hubungan dengan Investor



### Mencari dan Mengelola Dana Mencari Dana

DITULIS DAN DIADAPTASI OLEH:  
Calfin Murrin  
Jose Manuel Susanto

TERINSPIRASI DARI  
British Council (2015) How to Pitch Your Social Enterprise Idea to an Investor



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:





# Bagaimana Menjangkau & Bersosialisasi dengan Calon Investor?

Jika Usaha Sosial Anda telah cukup maju dan memerlukan dukungan dana lebih, Anda harus mulai mempertimbangkan mencari investor. Karena itu, Anda perlu memahami bagaimana cara menjangkau investor untuk Usaha Sosial Anda.

PLUS memberikan 5 langkah mudah untuk menjangkau dan bersosialisasi dengan calon investor.

## Langkah-langkah Untuk Menjangkau dan Bersosialisasi dengan Calon Investor

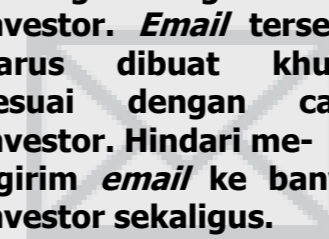
### 1. Beranikan diri Anda untuk menghubungi calon investor

Langkah awal dalam menjangkau calon investor adalah mengirimkan *email* atau surat formal untuk memperkenalkan Usaha Sosial Anda. Dalam hal ini, calon investor dapat berupa *venture capital*, individu, atau kelompok.

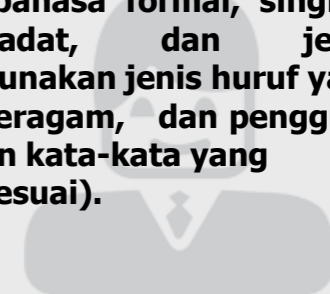
**1. Sebelum mengirimkan email buatlah daftar calon investor yang ingin Anda jangkau.**



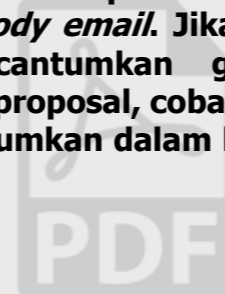
**2. Buatlah *email* untuk masing-masing calon investor. *Email* tersebut harus dibuat khusus sesuai dengan calon investor. Hindari mengirim *email* ke banyak investor sekaligus.**



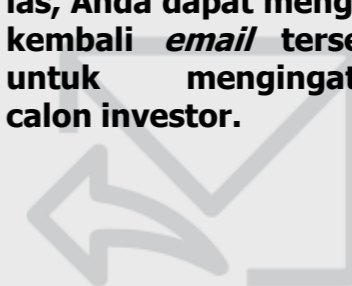
**3. Kirimkan email dalam format profesional (bahasa formal, singkat, padat, dan jelas, gunakan jenis huruf yang seragam, dan penggunaan kata-kata yang sesuai).**



**4. Jangan mengirimkan gambar dan proposal dalam bentuk *screen-shoot* ataupun langsung di *body email*. Jika perlu mencantumkan gambar dan proposal, coba cantumkan dalam bentuk pdf.**



**5. Tunggu balasan selama kurang lebih 1 minggu. Jika belum dibalas, Anda dapat mengirim kembali *email* tersebut untuk mengingatkan calon investor.**





# Bagaimana Menjangkau & Bersosialisasi dengan Calon Investor?

## Langkah-langkah Untuk Menjangkau dan Bersosialisasi dengan Calon Investor

### 2. Ikuti *networking event* yang diadakan calon investor dan komunitas Usaha Sosial

Langkah kedua dalam menjangkau calon investor adalah dengan menemui calon investor Anda untuk sekedar berbincang sambil membangun hubungan personal dengan mereka. Terkadang investor mengadakan *networking event* yang sangat potensial bagi Anda untuk mengenalkan Usaha Sosial Anda. Walau melalui obrolan singkat mengenai Usaha Sosial Anda selama beberapa menit.

### 3. Cobalah untuk mengatur jadwal presentasi dengan investor

Langkah ketiga dalam menjangkau calon investor adalah dengan mengusahakan kemungkinan Anda untuk melakukan presentasi mengenai Usaha Sosial Anda. Biasanya investor berpusat di Ibukota Negara, yaitu Jakarta.

Dalam hal ini, untuk Anda yang berasal dari luar Jakarta perlu sedikit berkorban untuk menemui mereka. Apalagi jika calon investor yang dituju berasal dari pihak asing. Anda harus mencari tahu kemungkinan jadwal presentasi dengan calon investor. Dalam hal ini, usahakan untuk mengatur jadwal presentasi Anda minimal 2 minggu sebelum presentasi.



# Bagaimana Menjangkau & Bersosialisasi dengan Calon Investor?

## Langkah-langkah Untuk Menjangkau dan Bersosialisasi dengan Calon Investor

### 4. Pahami investor Anda

Langkah keempat dalam menjangkau calon investor adalah dengan memahami karakteristik calon investor. Dalam mempersiapkan presentasi untuk calon investor, tentu Anda harus memiliki pemahaman yang memadai mengenai siapa calon investor Anda, apa saja nilai yang diperjuangkan oleh calon investor Anda, investasi seperti apa yang diberikan sebelumnya, dan sebagainya.

Dengan memahami hal ini, tentu Anda akan menjadi lebih siap dalam memberikan presentasi yang baik untuk calon investor. Selain itu, Anda juga dapat mengetahui nilai-nilai apa saja yang dapat Anda tonjokkan untuk menarik minat investor. Kelak, Usaha Sosial Anda pun harus menyesuaikan diri dengan budaya calon investor agar Anda dapat bekerja sama dengan baik.

### 5. Buatlah calon investor yakin terhadap Anda dan Usaha Sosial Anda

Langkah kelima dalam menjangkau calon investor adalah dengan meyakinkan calon investor mengenai Usaha Sosial Anda. Anda tinggal selangkah lagi dari kemungkinan kerja sama dengan investor.

- Berikan informasi memadai mengenai besar pasar, timeline kegiatan, pentingnya isu yang Anda perjuangkan, dan sebagainya.
- Jelaskan kapan Anda akan melakukan *launching* dan jumlah dana yang Anda butuhkan untuk mewujudkan hal ini.
- Pastikan bahwa Usaha Sosial Anda memiliki kredibilitas tinggi dan memiliki niat yang baik untuk masyarakat.