

Dimana Saya Bisa Mendapatkan Sumber Pendanaan bagi Usaha Sosial Saya?

7 Sumber Pendanaan untuk Usaha Sosial Anda



Mencari dan Mengelola Dana
Mencari Dana



HASIL KOLABORASI OLEH
TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Vania Utami Gunawan

TERINSPIRASI DARI:
Tech in Asia (2016), 10 of Indonesia 's Most Active Venture Capital Firms
Tech in Asia (2015), Kumpulan Startup Crowdfunding di Indonesia
KOMPAS (2016), Inilah Para "Angel Investor" di Indonesia





7 Pilihan Sumber Pendanaan

Setelah menentukan jumlah anggaran yang diperlukan untuk mewujudkan Usaha Sosial Anda, langkah berikutnya adalah Anda harus mulai mencari sumber pendanaan.

Masalah utama yang seringkali dihadapi oleh Usaha Sosial adalah terlambat mencari pendanaan. Sebab, para wirausahawan sosial belum paham betul akan kerja investor.

Materi ini akan memaparkan alternatif sumber pendanaan. Lalu bagaimana proses sumber pendanaan bekerja, dimulai dari yang membutuhkan waktu paling singkat hingga paling lama.

7 Sumber Pendanaan

1. Dana Pribadi



Anda bisa menggunakan dana pribadi untuk membiayai Usaha Sosial. Dana pribadi tersebut bisa Anda dapatkan melalui tabungan pribadi atau meminjam dari sanak saudara dan kerabat sesuai perjanjian yang disepakati.

Alokasi waktu: singkat jika menggunakan tabungan pribadi, namun jika meminjam kerabat tentu bergantung bagaimana koneksi Anda dengan yang bersangkutan.

2. Kompetisi Bisnis



Alternatif pendanaan lain yang bisa Anda coba adalah mengikuti kompetisi *business plan*. Tidak jarang perusahaan besar ataupun institusi pendidikan mengadakan lomba *business plan*. Hadiah dari kompetisi tersebut biasanya adalah kucuran dana tunai yang bisa Anda gunakan untuk merealisasikan Usaha Sosial serta peluang untuk mendapatkan investasi dari *angel investor*.

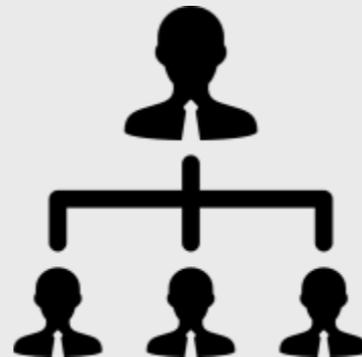
Alokasi waktu: Proses kompetisi cenderung bervariasi, namun waktunya dapat diprediksi sehingga dapat memudahkan Anda untuk memperkirakan kapan mewujudkan Usaha Sosial jika Anda bisa memenangkan kompetisi.



7 Pilihan Sumber Pendanaan

7 Sumber Pendanaan

3. Crowdfunding



Crowdfunding adalah upaya mendapatkan pendanaan mengandalkan donasi dari masyarakat. Di Indonesia, saat ini mulai bermunculan berbagai situs *crowdfunding* yang membantu para Usaha Sosial untuk merealisasikan usahanya. Situs tersebut akan mengiklankan proyek Usaha Sosial yang butuh dana untuk mendapatkan dukungan publik. Umumnya, situs *crowdfunding* mendapat keuntungan sebesar 4-5 % dari total dana yang terkumpul, sebelum disalurkan ke proyek Usaha Sosial.

Alokasi waktu: Anda bebas menentukan tenggat waktu penggalangan dana. Namun perlu diingat, dana yang dikumpulkan bersifat sukarela, sehingga sulit bisa terkumpul dana yang besar dalam waktu singkat.

4. Crowdlending/peer to peer funding



Sistem *crowdlending* menyerupai sistem *crowdfunding*. Namun, donasi dari masyarakat yang terkumpul harus dibayar kembali kepada masyarakat tanpa bunga ketika Usaha Sosial Anda berjalan dan menciptakan keuntungan.

Alokasi waktu: Anda bebas menentukan tenggat waktu penggalangan dana, sesuai dengan kondisi Usaha Sosial Anda.



7 Pilihan Sumber Pendanaan

7 Sumber Pendanaan

5. Inkubator



Inkubator adalah suatu lembaga/perusahaan yang bertujuan membina dan mempercepat realisasi Usaha Sosial. Inkubator menyiapkan program pelatihan dan program permodalan serta adanya dukungan kemitraan. Pada dasarnya, pendanaan diberikan sesuai dengan kinerja Anda selama proses pelatihan. Inkubator bisa menjadi *gate keeper* bagi Anda untuk mendapatkan dana dari investor yang bekerja sama dengan inkubator tersebut.

Alokasi waktu: 3-6 bulan untuk proses pelatihan baru mendapatkan pendanaan awal, bergantung dari kinerja dan ketertarikan investor untuk berinvestasi.

6. Angel Investor



Angel investor adalah para investor perorangan yang bersedia mendanai proyek-proyek Usaha Sosial di tahap awal. Anda bisa mencari *angel investor* melalui jaringan yang Anda kenal atau mencari asosiasi *angel investor*. Biasanya para *angel investor* membentuk suatu perkumpulan dan mempekerjakan *investment manager* untuk menilai Usaha Sosial mana yang cukup kompeten untuk mendapatkan pendanaan. *Investment manager* tersebut bisa bekerja secara individu atau bermitra dengan inkubator Usaha Sosial.

Alokasi waktu: 1-2 bulan



7 Pilihan Sumber Pendanaan

7 Sumber Pendanaan

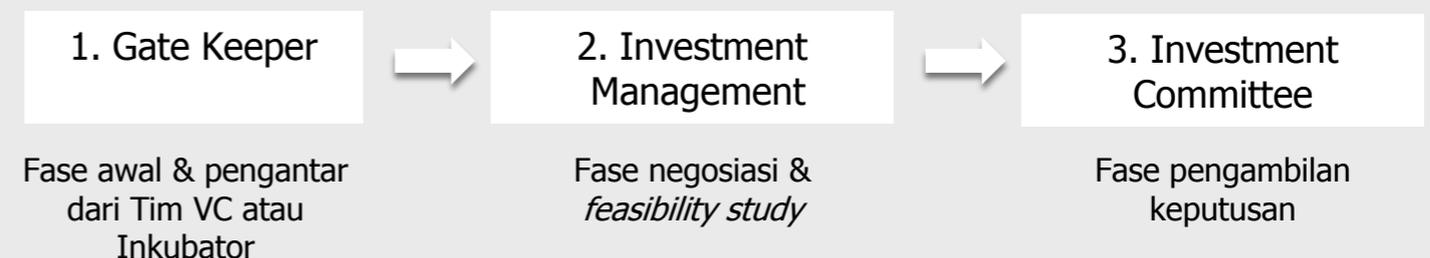
7. Modal Ventura/ Venture Capital (VC)



Perusahaan modal ventura akan menyerahkan modal secara tunai yang ditukar dengan sejumlah saham pada Usaha Sosial Anda. Investasi modal ventura ini dapat juga mencakup pemberian bantuan manajerial dan teknikal. Pada dasarnya, dana ventura tersebut berasal dari sejumlah investor, bank investasi dan institusi keuangan lainnya untuk tujuan investasi. Perusahaan modal ventura umumnya adalah perusahaan besar yang sistem pengambilan keputusannya cukup rumit dan memakan waktu jauh lebih panjang dibandingkan sumber pendanaan lainnya. Ada tiga tahap pengambilan keputusan. Tahap pertama, Anda harus mendekati *gate keeper*, yaitu tim dari perusahaan Modal Ventura atau inkubator yang memiliki kemitraan dengan perusahaan VC. Proposal Usaha Anda akan disampaikan kepada *investment management* (IM). Jika dia tertarik, Anda akan mengadakan rapat dengan IM. IM akan mengajukan proposal Usaha Sosial Anda kepada *Investment committee* (IC) yang merupakan penyedia modal utama (bisa beranggotakan 10-12 orang). IC terdiri dari orang-orang penting yang memiliki banyak kesibukan sehingga rapat reguler diadakan dalam jangka waktu yang lama. Kerumitan proses tersebut memakan waktu yang tidak sedikit sampai akhirnya Usaha Sosial Anda bisa mendapatkan pendanaan.

Alokasi waktu: 3-6 bulan

Pihak dan tahapan proses yang perlu Anda lalui untuk mendapatkan sumber pendanaan dari Venture Capital





Tabel Perbandingan Sumber Pendanaan

Berikut gambaran tabel singkat mengenai perbandingan berbagai sumber pendanaan

No	Sumber Pendanaan	Kelebihan	Kekurangan	Contoh
1	Dana Pribadi	Lebih leluasa dalam mengalokasikan pendanaan	Jika dana terbatas, Anda akan kesulitan untuk mengekspansi Usaha Sosial. Jika merugi maka ditanggung sepenuhnya secara pribadi	Tabungan pribadi 
2	Kompetisi Bisnis	Uang dari hasil memenangkan kompetisi dapat digunakan sebagai modal usaha sosial tanpa adakewajiban untuk membayar kembali	Peluang terbatas mengingat banyaknya kompetitor sehingga dibutuhkan komitmen dan juga perencanaan yang matang	DBS Foundation (Asia For Good), UI Studentpreneur Business Plan Competition, Wirausaha Muda Mandiri 
3	<i>Crowdfunding</i>	Tidak perlu mengembalikan pendanaan yang didapat sehingga bisa memaksimalkan keuntungan	Karena sifatnya yang sukarela dan dana berasal dari publik maka untuk menghimpun dana dibutuhkan waktu yang lama, sehingga menghambat realisasi Usaha Sosial	KitaBisa, Wujudkan 
4	<i>Crowdlending/ peer to peer funding</i>	Pinjaman yang diberikan tidak memiliki bunga dan juga tidak mewajibkan pemberian saham	Harus mengembalikan dana ke publik dan terkadang dibutuhkan waktu lama untuk mengumpulkan dana yang cukup besar dari publik	Gandeng Tangan 
5	Inkubator	Memberikan pelatihan secara intensif untuk mengembangkan Usaha Sosial Anda dan menghubungkan Anda dengan parah ahli sesuai bidang Usaha Sosial Anda	Mengikuti pelatihan di inkubator tidak menjamin Anda bisa mendapat pendanaan. Semua bergantung kinerja selama pelatihan dan ketersediaan investor yang mau mendanai Usaha Sosial Anda	Unltd, GEPI, Kirana 
6	Angel Investor	Besaran dana yang diberikan umumnya cukup besar	Anda terikat dengan kontrak pinjaman atau kepemilikan saham oleh <i>angel investor</i> dan proses mendapatkan dana cukup panjang	ANGIN, Angel-eQ Network 
7	Modal Ventura	Besaran dana yang diberikan umumnya cukup besar	Perusahaan modal ventura biasanya adalah perusahaan besar yang mendanai Usaha Sosial yang sudah berjalan di tahap awal dan membutuhkan suntikan dana untuk <i>scale up</i> . Selain itu, Anda juga akan terikat dengan kontrak kepemilikan saham oleh perusahaan modal ventura dan proses mendapatkan dana juga lama.	Cyber Agent Ventures, East Ventures, IMJ Investment Partners, Venturra Capital, 500 Startups 