

Transkrip

Hibah

Saya sudah berbicara tentang model-model monetisasi. Tetapi satu hal yang mungkin dapat Anda pikirkan adalah untuk mengajukan hibah dan hibah adalah hal yang bagus karena merupakan uang, itu adalah pendapatan. Bahkan hibah bukan sekadar pendapatan tetapi adalah uang tunai yang dapat Anda belanjakan. Tergantung pada jenis hibah yang Anda terima, terdapat hibah berbasis proyek di mana Anda akan mengeksekusi sesuatu atau mungkin ada hibah operasi umum yang membantu untuk menjaga organisasi Anda tetap bertahan.

Perlu dicatat bahwa Anda tidak harus menjadi sebuah lembaga *nonprofit* untuk mengajukan dana hibah. Anda bisa sebagai organisasi swasta yang mencari keuntungan selama Anda melakukan pekerjaan yang berdampak, dan Anda dapat mengukur dampak tersebut. Dan itulah hal-hal yang dapat Anda pertimbangkan jika Anda ingin mengajukan permohonan hibah, bahwa apakah saya jenis organisasi yang menarik bagi lembaga pemberi hibah. Dan cara Anda menilainya sangat mirip dengan cara Anda menilai apakah Anda cocok untuk klien potensial yang akan membayar, Apakah nilai Anda dan mereka selaras? Apakah mereka melakukan pekerjaan yang menurut Anda cocok dengan posisi Anda? Apakah mereka sedang meluncurkan proyek di daerah Anda dan Anda dapat berkontribusi pada hal-hal yang lebih besar dan yang sedang mereka kejar juga? Jadi ini semacam perjodohan tetapi dengan mencari tahu apakah Anda ingin menempuh rute ini lagi, Anda menilai organisasi Anda, Anda

Creative Communities Learning Lab

<https://creativeeconomy.britishcouncil.org/projects/creative-communities-learning-lab/>

Kursus: Cara memonetisasi layanan kreatif Anda



melihat apakah Anda dapat memberi tahu orang-orang bahwa dampak yang Anda buat adalah sesuatu yang bisa ditempatkan dalam sebuah proposal hibah, dan Anda melakukannya. Saya akan mengatakan bahwa di tahun COVID ini, salah satu cara yang mendukung banyak *start-up* adalah melalui banyak hibah yang dibuat khusus untuk mengatasi kekurangan-kekurangan akibat COVID.

Saya yakin bahwa kita bukan satu-satunya organisasi yang terpukul keras karena tidak ada perkembangan bisnis. Kontrak tertentu tidak berhasil, dst... dst... Tetapi bahkan saat peluang itu tidak tersedia lagi, ada banyak hibah yang beredar di sekitar kita dan kita dapat mengambil manfaat darinya karena, Anda tahu, dari pekerjaan yang kita lakukan, serta pemahaman kita tentang dampak yang kita buat.

Jadi, jika Anda merasa organisasi Anda sedang memberi dampak, maka Anda harus menyiapkan diri untuk mengajukan permohonan hibah. Jadi, hal yang perlu diperhatikan saat mengajukan hibah adalah peluangnya. Bukan hanya agar Anda bisa mendapatkan uang. Faktanya, Anda tahu, ada peluang yang hanya menyediakan sedikit uang tetapi dapat diterjemahkan menjadi banyak legitimasi (kepercayaan). Jika Anda belum pernah mendapatkan hibah, menerima hibah adalah langkah awal yang baik untuk masuk ke dalam ekosistem pemberi hibah. Dan melaksanakan hibah kami dengan baik berarti bahwa lembaga pemberi hibah lainnya mungkin akan mempertimbangkan untuk memberi uang kepada Anda, karena Anda telah mengeksekusinya dengan baik.

Anda telah menunjukkan bahwa Anda dapat menciptakan dampak yang Anda janjikan. Jadi, satu hal yaitu, pada dasarnya, dengan menerima hibah dan melakukan eksekusinya, Anda memberi isyarat kepada lembaga pemberi hibah lainnya bahwa Anda dapat dipercaya dan Anda sedang melakukan pekerjaan yang baik. Situasi terbaik adalah dengan Anda melakukan pekerjaan yang baik, lembaga-lembaga pemberi hibah lainnya akan berkata "Saya harus mendukung kelompok ini. Mengapa kita tidak mendanai mereka juga?" Jadi mereka akan menambahkan Anda ke portofolio mereka. Hal-hal yang harus siap Anda lakukan. Salah satunya adalah bahwa tergantung pada lembaga pemberi hibah, proses pendaftarannya bisa sangat ketat.



Seringkali, untuk peluang pemberian hibah besar, Anda harus diundang. Jadi itu artinya Anda harus memiliki beberapa jenis jaringan pribadi yang membawa Anda ke dalam lingkungannya. Mungkin terdengar sedikit menyebalkan, tapi begitulah adanya. Terkadang, agar Anda memenuhi syarat untuk hibah tertentu, perlu ada perkenalan yang dilakukan atau Anda telah mengembangkan pengaruh kehadiran Anda dalam lingkungan yang Anda miliki. Jadi, dengan menghadiri konferensi, berbicara kepada lebih banyak orang, menyelaraskan diri sendiri dengan organisasi lain yang melakukan pekerjaan serupa agar mereka dapat memperkenalkan Anda. Semuanya itu adalah bagian dari pembahasan ini, dan bagian lainnya adalah bahwa Anda harus siap. Ini mungkin akan menjadi titik masalah bagi banyak pekerja dan *start-up* kreatif. Anda harus siap untuk membuka pembukuan keuangan Anda dan Anda harus siap untuk menunjukkan kepada lembaga pemberi hibah ketika Anda membelanjakan semua uang Anda atau semua uang yang mereka berikan kepada Anda. Anda harus bisa melaporkan semua hal itu.

Jadi, ini bukan seperti kontrak perusahaan atau seperti kesepakatan dengan sponsor di mana Anda membuat janji untuk melakukan sesuatu dan perusahaan yang bekerja dengan Anda hanya memberikan uang kepada Anda. Dan Anda tidak berutang apa pun kepada mereka kecuali hasilnya. Bagi suatu lembaga pemberi hibah, lebih sering daripada tidak, mereka akan meminta laporan keuangan Anda. Dan tergantung pada ukuran hibah dan tergantung juga pada sifat organisasi yang memberikan hibah kepada Anda, Persyaratan pelaporan akan berbeda-beda, tetapi saya pernah berada dalam situasi di mana organisasi kami diaudit karena hibah yang kami terima. Dan audit itu bukan karena kami melakukan kesalahan. Namun hanya bagian dari proses normal yang telah tertulis dalam hibah bahwa bagian dari hibah yang kami terima akan dikhususkan untuk membayar auditor untuk memastikan bahwa Anda membelanjakan semuanya dengan benar. Jika Anda belum pernah diaudit, sebenarnya, sebagai sebuah organisasi, itu adalah hal yang sangat baik bagi Anda karena menunjukkan bahwa Anda telah melalui proses keuangan yang sesuai dan, sekali lagi, sama seperti yang telah saya katakan sebelumnya, bahwa jika Anda menerima hibah dan Anda melaksanakan eksekusinya, Anda menjadi lebih terpercaya. Sedangkan jika Anda menjalani sebuah audit, Anda selalu dapat menunjukkan dokumen-dokumen audit tersebut dan menunjukkan bahwa Anda juga dapat sangat dipercaya.



Jadi ini adalah hal-hal yang perlu Anda kerjakan jika Anda mengajukan permohonan hibah. Anda harus memahami bahwa Anda akan membutuhkan staf yang dapat menulis proposal hibah. Dan Anda juga akan membutuhkan staf yang dapat menyusun laporan tertulis dan pelaporan keuangan, kapan pun diperlukan. Jadi, mereka akan sedikit lebih terlibat. Model ini memerlukan dokumen-dokumen sedikit lebih banyak dibandingkan model bekerja sama dengan klien korporat atau meminta uang dari audiens, tetapi sesungguhnya cara ini menempatkan Anda pada posisi yang baik untuk membuat lebih banyak dampak

Karena, Anda tahu, hal ini tidak seperti *brand* yang mungkin mencari *Return on Investment* (pengukuran jumlah pengembalian investasi terhadap biaya investasi) atau tidak seperti audiens Anda. Jika Anda adalah seorang penonton, Anda akan hanya menginginkan lebih, bukan? Anda menginginkan lebih banyak konten. Organisasi pemberi hibah, jika Anda benar-benar memiliki nilai yang selaras, mereka akan sepenuhnya mengabdikan diri pada dampak yang juga Anda buat.

Jadi, Anda tahu, mereka tidak berinvestasi pada *Return on Investment* yang dapat diukur dengan uang atau nilai *engagement* atau hal lainnya. Mereka berinvestasi pada ROI untuk dampak. Untuk Anda melakukan hal-hal yang berarti. Jadi, saya pikir itu adalah salah satu hal yang hebat dari bekerja dengan lembaga pemberi hibah. Mereka sungguh-sungguh menginginkan pekerjaan yang berarti dapat terjadi. Dan jika organisasi Anda berada dalam posisi di mana Anda sudah melakukan pekerjaan yang berarti atau di mana Anda berada dalam posisi untuk melakukannya atau untuk berkembang, maka itu akan sangat bagus.

Sekarang, lembaga pemberi hibah apa saja yang ada? Sekali lagi, itu tergantung pada wilayah geografis Anda. Di pasar tertentu, ada tradisi filantropi yang kuat. Di pasar lain, pemerintahnya yang memberikan hibah. Di tempat lain, ada yayasan. Apa yang perlu Anda pahami tentang hal ini adalah seringnya, jika Anda bekerja dengan, katakanlah, yayasan, perusahaan yang melakukan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), hal semacam itu, persyaratan pelaporan tentang mereka akan lebih rendah, tetapi lebih mungkin daripada tidak, modal yang dikeluarkan untuk hibah juga akan lebih rendah.

Saat Anda bergerak ke atas, seperti, dalam dunia lembaga pemberi hibah, Anda akan mulai berhadapan dengan pemerintah daerah, pemerintah pusat, dan akhirnya internasional. Sebagaimana, organisasi-organisasi bilateral, multilateral, semacam itu. Ini bukan tempat untuk sebuah pelajaran kuliah tetapi ketahuilah bahwa semakin tinggi Anda naik dalam prestise



lembaga pemberi hibah, semakin tinggi juga tuntutan pelaporan karena, Anda tahu, jika Anda meminta uang dari semacam yayasan keluarga yang ingin mendukung seni, Anda hanya melapor ke *program officer* yang hanya melapor ke direksi keluarga itu sehingga hubungannya mungkin seperti kerabat. Tetapi jika Anda memiliki aspirasi untuk mengajukan permohonan hibah internasional yang besar, Anda akan melaporkan ke lembaga pemberi hibah tersebut, dan saya pernah menulis sebuah proposal untuk hibah ke semacam pendanaan bilateral internasional, multilateral yang pada dasarnya, mereka berbalik dan berkata, “Kami menyukai pekerjaan yang Anda lakukan, tetapi Anda terlalu kecil. Kami tidak bisa memberikan uang dalam jumlah kecil karena pengaruh kami dan cara kami bekerja begitu besar.” Jadi, yang harus kami lakukan adalah kami harus berkembang atau kami harus bergabung dengan suatu himpunan bersama organisasi lain yang akan siap menerima dan mengelola jenis uang yang ingin diinvestasikan oleh organisasi besar ini karena, sekali lagi, ada pekerjaan administrasi yang terlibat. Administrasinya dan jumlah dokumen yang diperlukan adalah sama bagi mereka jika mereka menyediakan \$20.000 dan satu juta dolar. Jadi, demi kepentingan mereka, mereka juga berusaha membuat dampak sebanyak mungkin.

Dengan demikian, ketahuilah di mana Anda memiliki keselarasan dengan semua hal ini? Di mana posisi organisasi Anda? Apa dampak yang Anda miliki? Tingkat dan skala dampak seperti apa yang Anda tuju? Akan membantu, tetapi saya harap ini adalah langkah pertama dalam membantu Anda memikirkan tentang hibah dan mencari tahu apakah hibah adalah sesuatu yang layak dikejar oleh organisasi Anda dan bagaimana Anda bekerja dengan peluang yang diberikan oleh hibah tersebut, Anda tahu, seperti apa bentuk kepegawaian Anda dan seperti apa aliran pendapatan Anda lainnya.