



PANDUAN PROPOSAL DANA YANG DISARANKAN

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwg1.rutgers.edu>



Oleh Mama Cash

LIMA HAL YANG PERLU DILAKUKAN

- ✓ **Lakukan Tugas Anda**
 - ✓ Periksa dulu panduan yang diberikan oleh pemberi dana, apa kriteria atau tema yang ada untuk melihat apakah organisasi Anda memenuhi kriteria untuk mendapatkan pendanaan.
 - ✓ Cari informasi tentang donor— apa yang mereka minati? Dimana mereka bekerja? Bagaimana mereka bekerja (misalnya, apakah mereka menerima proposal pengajuan dana di sepanjang tahun atau hanya pada saat tertentu saja)?
 - ✓ Apakah Anda memiliki semua informasi yang dibutuhkan untuk memasukkan proposal? Jika tidak atau jika Anda tidak yakin tentang apa yang dimaksud donor tentang suatu kriteria tertentu, jangan takut untuk bertanya kepada mereka!
- ✓ **Katakan apa yang ingin Anda katakan, dan bersungguh-sungguhlah dengan apa yang Anda katakan**
 - ✓ Apakah organisasi Anda memiliki pernyataan visi dan misi yang jelas? Apakah Anda memiliki satu paragraph yang dengan jelas menyebutkan apa saja yang dilakukan oleh organisasi Anda? Penting bagi Anda dan Anda layak meluangkan waktu untuk menguraikan hal-hal ini dengan kalimat-kalimat yang jelas. Jadilah diri Anda sendiri— buatlah cerita yang memang benar terjadi di organisasi Anda, yaitu cerita yang bisa membantu orang lain mengetahui apa yang sedang diupayakan oleh organisasi Anda.
 - ✓ Kadang donor akan mencari informasi tentang organisasi Anda di internet, jadi pastikan Anda memiliki informasi yang konsisten di internet (misalnya di halaman Facebook atau di situs Anda)!
 - ✓ Tunjukkan kepada para donor bahwa organisasi Anda 'profesional' atau bisa melakukan pekerjaannya dengan baik. Ini bukan berarti bahwa Anda harus menggunakan jargon atau bahasa yang rumit. Bagikan saja apa yang membuat organisasi terinspirasi atau termotivasi, itu sudah baik!
- ✓ **Jadilah Pembela untuk Organisasi Anda Sendiri**
 - ✓ Apa masalah yang berusaha diatasi oleh organisasi Anda? Bagaimana hal ini berhubungan dengan minat donor? Apa yang membuat organisasi Anda sangat berpotensi untuk mengatasi masalah ini? Buat penjelasan Anda mudah diikuti dan dimengerti, ini bisa membantu untuk meyakinkan para donor.
 - ✓ Bagaimana para donor bisa mencapai tujuan mereka dengan membantu organisasi Anda? Catatan: pastikan proposal yang Anda buat berbicara tentang apa yang Anda ingin lakukan, dan bukan tentang apa yang Anda pikir ingin dilakukan oleh donor!
- ✓ **Bagikan seperti apa visi Anda tentang keberhasilan, dan rincian itu**
 - ✓ Donor mau tahu tentang apa keberhasilan (jangka pendek dan jangka panjang) yang bisa didapat lewat dukungan dana mereka – dan setelah dana yang mereka berikan berakhir. Anda perlu menunjukkan bagaimana Anda menghargai pengawasan dan evaluasi terhadap usaha Anda sendiri. Pastikan juga Anda memiliki ide tentang bagaimana Anda akan melaksanakan pengawasan dan evaluasi.
 - ✓ Pastikan Anda memasukan perubahan yang diharapkan di tingkat penerima manfaat, tidak terbatas pada organisasi Anda saja.
 - ✓ Jujurlah – jangan buat janji yang tidak bisa Anda laksanakan. Sebaliknya, bagikan apa yang direncanakan oleh organisasi untuk mengatasi tantangan dan mendokumentasikan keberhasilan seiring waktu. Bagikan cerita-cerita sukses yang bisa mendukung pernyataan Anda.
- ✓ **Tunjukkan kuasa pergerakan**
 - ✓ Tunjukkan bagaimana Anda bermitra dengan orang lain, baik secara formal maupun tidak formal, sebab para donor ingin melihat bahwa Anda tidak bekerja sendiri.
 - ✓ Jika Anda memiliki penyandang dana lainnya, bagikan informasi ini. Donor tertarik untuk mengetahui bahwa Anda telah berhasil mendapatkan sumber dukungan lainnya. Ini bisa membantu meningkatkan keyakinan mereka atas kemampuan organisasi Anda untuk mencapai tujuannya.
 - ✓ Jika Anda telah menghadiri pertemuan atau konferensi dimana Anda telah membagikan apa yang Anda lakukan, beritahukanlah itu kepada para donor. Komitmen untuk membagikan apa yang Anda lakukan akan menunjukkan kepada donor bahwa Anda serius dalam apa yang Anda kerjakan.

LIMA HAL YANG PERLU DIHINDARI

- ✓ **Berpikir Anda bisa memaksakan sesuatu**
 - ✓ Jika organisasi Anda tidak memenuhi syarat, jangan ajukan proposalnya. Kebanyakan donor tidak akan melihat proposal apabila tidak memenuhi kriteria mereka, sehingga Anda hanya akan buang-buang tenaga.
- ✓ **Berasumsi bahwa donor akan langsung paham**
 - ✓ Pastikan Anda menghindari penggunaan jargon atau singkatan, sebab donor mungkin saja tidak familiar dengan jargon dan singkatan-singkatan yang Anda pakai.
 - ✓ Jangan berasumsi donor akan sangat mengenal konteks yang ada buat organisasi Anda. Sebaliknya, klarifikasikan mengapa pekerjaan Anda itu penting bagi konteks Anda.
- ✓ **Melupakan siapa yang akan membaca aplikasi Anda**
 - ✓ Anda tidak menulis untuk meyakinkan diri Anda sendiri. Proposal Anda harus membantu donor memahami siapa organisasi Anda dan mengapa apa yang dikerjakan oleh organisasi Anda itu penting.
 - ✓ Jangan masukkan semua hal yang sudah Anda lakukan atau apa yang Anda ingin diketahui oleh donor. Bagikan saja apa yang diminta oleh donor— mereka membaca proposal dalam jumlah yang sangat banyak, jadi akan bermanfaat bagi Anda dan mereka apabila tulisan yang dimasukkan itu ringkas dan konkrit!
 - ✓ Donor itu bukan sebatas sumber uang— donor adalah sekelompok orang yang juga memiliki tujuan organisasi serta perlu bertanggungjawab terhadap para pemangku kepentingannya, para penyandang dana, dan/atau Dewan Penasihat. Lihatlah mereka sebagai mitra, ini akan membantu Anda mengembangkan hubungan yang didasarkan pada rasa percaya dan saling pengertian. Selain itu, input Anda bahkan dapat membantu donor memperkuat pernyataan mereka kepada orang lain tentang mengapa membiayai kegiatan hak-hak perempuan itu penting.
- ✓ **Buru-Buru Menaruh Angka**
 - ✓ Anggaran yang ditulis asal-asal (misalnya ada kesalahan, atau terlihat tidak realistis) bisa mengakibatkan donor langsung berkata “tidak” kepada proposal Anda. Sebaliknya, donor akan merasa yakin jika anggaran yang Anda ajukan di proposal maupun anggaran organisasi yang Anda bagikan masuk akal.
 - ✓ Proposal yang buruk memuat anggaran yang tidak sesuai dengan tulisan/narasinya. Pastikan apa yang Anda tulis di narasi berhubungan dengan apa yang Anda tulis di bagian anggaran!
 - ✓ Pastikan Anda memberikan informasi anggaran dalam mata uang yang diminta di format aplikasi. Jika tidak bisa, berikan informasi tentang jenis mata uang yang Anda gunakan dan alasan mengapa Anda menggunakan jenis mata uang tersebut.
- ✓ **Menghitung jumlah ayam Anda sebelum telurnya dierami – Anda mungkin tidak akan mendapatkan pendanaan**
 - ✓ Donor seringkali mendapatkan jauh lebih banyak aplikasi daripada apa yang mereka sanggup danai, dan biasanya butuh berbulan-bulan sampai mereka bisa mengabarkan keputusannya kepada Anda. Pastikan Anda juga memiliki rencana untuk mendapatkan alternatif pendanaan lain apabila proposal yang Anda ajukan ini tidak berhasil. Perencanaan sumber dana bisa menjadi alat yang sangat bermanfaat.
 - ✓ Jika aplikasi Anda tidak berhasil, pastikan Anda meminta masukan sehingga Anda bisa menggunakan informasi ini untuk memperbaiki proposal Anda di masa yang akan datang. Mintakan juga masukan dari donor lain yang Anda bisa dekati untuk pendanaan. Anda layak berinvestasi waktu untuk membangun hubungan yang baik dengan donor, walaupun mereka menolak proposal pertama Anda.

Sumber-Sumbr

- Association for Women’s Rights in Development: <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Global Fund for Women: <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- International Network of Women’s Funds: <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>