

HASIL WAWANCARA

Erna Setiawati (Key Informan, Manager Ycab Foundation)

1. Selama ini sudah berapa banyak permohonan sponsorship?

Jawab:

Selama saya bekerja di Ycab Foundation, sudah lebih dari 50 permohonan sponsorship dari perusahaan.

2. Kepada siapa atau lembaga apa saja sponsorship disampaikan?

Jawab:

Sejauh ini sponsorship disampaikan kepada semua corporate atau perusahaan yang memiliki dana CSR seperti perusahaan minyak, gas, bank (permata, niaga, hsbc, anz), fsii, konsultasi dan perusahaan farmasi seperti combiphar.

3. Dari jumlah permohonan sponsor yang diajukan berapa banyak yang diterima?

Jawab:

Dari semua perusahaan yang di tuju 30% nya menerima sponsorship yang diajukan.

4. Apa saja bentuk sponsorship yang diterima?

Jawab:

Seperti incline donasi seperti barang atau jasa contohnya sebuah perusahaan konsultasi memberikan konsultasi tanpa biaya secara cuma – cuma, tetapi saat ini sponsorship atau donasi dari perusahaan kebanyakan berupa project

5. Bagaimana pelaksanaan sponsorship?

Jawab:

Seperti kampanye, workshop dan membuat rumah belajar. Jika project yang sudah bekerjasama contohnya perusahaan dari Combiphar dengan programnya adalah kampanye tentang kesehatan, dimana YCAB menjalankan dan membantu Combiphar untuk mencari sekolah atau advokasi kesekolah – sekolah serta menjadi pembicara dan memberikan TOT (training of Trainer) kepada volunteer nya Combiphar.

6. Apa saja pendekatan YCAB dalam mencari sponsor?Sebutkan!

Jawab:

Jika untuk pertama kali desktop research perusahaan mana saja yang memberikan CSR yang programnya bisa dijalankan oleh YCAB Foundation, ada juga yang dikenalkan dari atasan dan partner yang sudah bekerjasama.

7. Mengapa pendekatan itu yang digunakan?

Jawab:

Karena jika belum kenal memang harus dilakukan desktop research agar dapat mempelajari perusahaan seperti apa yang akan didekati.

8. Bagaimana tahapan pendekatan yang digunakan?

Jawab:

Pertama dekstop research setelah itu kontak dan send email company profile, jika mereka tertarik akan diajak bertemu untuk berkenalan lebih lanjut, jika sudah bertemu dan mengetahui satu sama lain dan tertarik untuk membuat program dengan Ycab Foundation, maka akan dibuatkan proposal yang sudah di diskusikan oleh tim progdev (program developept) untuk mencari tahu program apa yang cocok dengan

perusahaan tersebut. Setelah itu membuat janji untuk mempresentasikan proposal dan bernegosiasi serta membuat kontrak ke perusahaan tersebut.

Jika sponsor yang sudah ada pendekatan yang dilakukan berupa komunikasi yang lancar atau tetap keep in touch, sering bertemu serta diajak makan bersama, dan mengirimkan hadiah di setiap akhir tahun serta mengirimkan kue jika perusahaan tersebut berulang tahun

Jakarta, 26 Januari 2017

Erna Setiawati

HASIL WAWANCARA

Feryan Saputra (Informan, Partnership Eksekutif Ycab Foundation)

1. Selama ini sudah berapa banyak permohonan sponsorship?

Jawab:

Selama menjadi patnership eksekutif, kurang lebih ada 12 perusahaan yang di kelola untuk menjalankan program sponsorship.

2. Kepada siapa atau lembaga apa saja sponsorship disampaikan?

Jawab:

Sponsorship disampaikan kepada perusahaan yang menysar ke CSR, jika sebuah perusahaan tidak ada CSR maka sponsorship akan disampaikan ke bagian komunikasi atau ke bagian marketing.

3. Dari jumlah permohonan sponsor yang diajukan berapa banyak yang diterima?

Jawab:

Dari semua perusahaan yang di tuju masih dalam proses.

4. Apa saja bentuk sponsorship yang diterima?

Jawab:

Bentuk sponsorship yang diterima merupakan program yang sesuai dengan program-program yang ada di YCAB Foundation atau bisa sesuai permintaan perusahaan dengan menyesuaikan dari program yang sudah ada di YCAB Foundation.

5. Bagaimana pelaksanaan sponsorship?

Jawab:

Salah satu program yang sedang berjalan yaitu program yang di sponsori oleh PT. KAO Indonesia dengan menyasar target kesekolah dasar yaitu, program kampanye hidup sehat yang dibawah oleh divisi Help, yang merancang sebuah program dalam jangka waktu 8 bulan untuk berkampanye dengan tema “pentingnya kebersihan diri dan lingkungan”

6. Apa saja pendekatan YCAB dalam mencari sponsor?Sebutkan!

Jawab:

Selama ini pendekatan yang dilakukan untuk mencari sponsor baru yaitu dengan mencari kenalan atau mencari link dengan memanfaatkan networking untuk memperkenalkan kesesorang yang bertanggung jawab disuatu perusahaan yang ingin mengeluarkan dana CSR.

7. Mengapa pendekatan itu yang digunakan?

Jawab:

Ini dilakukan selain efektif juga merupakan cara yang paling efisien, karena selain pendekatan tersebut cara pendekatan lain yaitu dengan mengikuti eksibisi yang harus mengeluarkan dana dengan kesempatan untuk mendapatkan sponsor terhitung sedikit. Maka, cara pendekatan yang utama merupakan cara yang paling efektif dan efisien.

8. Bagaimana tahapan pendekatan yang digunakan?

Jawab:

Pertama dekstop research baru melakukan 2 hal yang diatas, mencari tau perusahaan yang kira-kira satu tujuan dengan program YCAB lalu, menghubungi melalui via tlp untuk mencari tau siapa yang bertanggung

jawab atas CSR di perusahaan tersebut, setelah itu set meeting untuk bernegosiasi, lalu setelah meeting baru akan mengetahui keinginan dari sponsor program apa yang diinginkan sponsor, setelah itu membuat proposal dan mempresentasikan ke sponsor, setelah itu di follow up, dan menyesuaikan permintaan dari sponsor, terakhir pengurusan administrasi.

Jakarta, 26 Januari 2017

Feryan Saputra

HASIL WAWANCARA

Ria Aryani (Informan, Partnership Eksekutif Ycab Foundation)

1. Selama ini sudah berapa banyak permohonan sponsorship?

Jawab:

Selama menjadi patnership eksekutif, Saat ini ada 3 perusahaan yang dikelola untuk menjalankan program sponsorship.

2. Kepada siapa atau lembaga apa saja sponsorship disampaikan?

Jawab:

Selama menjadi patnership eksekutif Ria baru menyampaikan sponsorship kepada lembaga atau perusahaan dibidang listrik dan telekomunikasi karena menarik dan disarankan dari divisi strategi.

3. Dari jumlah permohonan sponsor yang diajukan berapa banyak yang diterima?

Jawab:

Dari semua perusahaan yang di tuju masih dalam proses.

4. Apa saja bentuk sponsorship yang diterima?

Jawab:

Bentuk sponsorship yang terima merupakan program yang matching dengan program yang ada di Ycab Foundation. Karena, Ycab Foundation sebagai implementer maka bentuk sponsorshipnya harus cocok dengan program yang ada di Ycab Foundation.

5. Bagaimana pelaksanaan sponsorship?

Jawab:

Pelaksanaan sponsorship dilakukan tergantung dari tujuan perusahaan yang menjadi sponsor, contohnya program yang disponsori oleh BI (Bank Indonesia) yaitu dengan tujuan memajukan wanita Indonesia dengan kemampuan financial, program ini dibawah oleh pilar Hope untuk menjalankan program tersebut dengan mendatangkan ke sekolah-sekolah dan memberikan workshop tentang kemampuan financial.

6. Apa saja pendekatan YCAB dalam mencari sponsor?Sebutkan!

Jawab:

Pendekatan utama untuk mencari calon sponsor yaitu dengan mencari tahu data base dari setiap perusahaan, mencari tahu CSR apa yang di sasar oleh setiap perusahaan. Perusahaan baru akan dijadikan prioritas utama, untuk saat ini lebih banyak dikenalkan dari sponsor yang sudah ada mengenalkan kepada calon sponsor baru.

7. Mengapa pendekatan itu yang digunakan?

Jawab:

Cara tersebut yang dilakukan karena terhitung efisien dan efektif. Tetapi kedepannya Ycab Foundation akan mengadakan acara untuk mengenalkan tentang Ycab Foundation keperusahaan yang belum mengetahui atau mengenal Ycab Foundation, acara ini membutuhkan proses dan waktu yang cukup lama agar dapat terlaksana dengan baik.

8. Bagaimana tahapan pendekatan yang digunakan?

Jawab:

Awalnya untuk mengetahui sponsor, di lihat beberapa nama perusahaan yang bisa di approach agar matching dengan program yang ada di YCAB, list down nama perusahaan, mencari di linkend, partner to partner, biasanya menggunakan internet. Setelah itu menghubungi perusahaan tersebut untuk memperkenalkan diri YCAB itu apa dan program apa saja yang sudah dijalankan hanya garis besarnya saja, setelah tlp dan sudah mengenal maka akan mendapatkan email dan dapat mengirimkan profile company, jika tertarik maka ada pertemuan untuk mengetahui dan mengenal lebih lanjut antara YCAB dan perusahaan, dan program apa yang mau dibuat atau dapat ditawarkan program yang sudah dijalankan yang tentunya memang menjadi sasaran CSR dari perusahaan tersbut, setelah itu baru dibuat proposal untuk konsep note terlebih dahulu, setelah perusahaan setuju maka proposal berserta budget akan di presentasikan. Jika semuanya sudah setuju maka tahapan terakhir adalah membuat kontrak atau MOU yang akan ditanda tangani kedua belah pihak yaitu, antara perusahaan dengan YCAB yang tentunya sesuai dengan program dan budget yang disetujui.

Jakarta, 26 Januari 2017

Ria Aryani

HASIL WAWANCARA

Blessy Desima Reta (Informan, Partnership Eksekutif Ycab Foundation)

1. Selama ini sudah berapa banyak permohonan sponsorship?

Jawab:

Selama menjadi patnership eksekutif, kurang lebih ada 4 perusahaan yang di kelola untuk menjalankan program sponsorship.

2. Kepada siapa atau lembaga apa saja sponsorship disampaikan?

Jawab:

Sponsorship disampaikan kepada perusahaan retail seperti MAP, perusahaan teknologi seperti Microsoft, Bank seperti City Bank.

3. Dari jumlah permohonan sponsor yang diajukan berapa banyak yang diterima?

Jawab:

Dari semua perusahaan yang di tuju 20% nya menerima sponsorship yang diajukan.

4. Apa saja bentuk sponsorship yang diterima?

Jawab:

Bentuk sponsorship yang diterima merupakan dana CS, Cash dan Project program Ycab.

5. Bagaimana pelaksanaan sponsorship?

Jawab:

Salah satu program yang sedang berjalan yaitu program yang di sponsori oleh PT. Microsoft Indonesia dengan memberikan workshop kesekolah-sekolah, memberikan komputer dan test untuk mendapatkan sertifikat.

6. Apa saja pendekatan YCAB dalam mencari sponsor?Sebutkan!

Jawab:

Selama ini pendekatan yang dilakukan untuk mencari sponsor baru yaitu dengan mencari dari internet dan diberikan oleh pihak lain.

7. Mengapa pendekatan itu yang digunakan?

Jawab:

Ini dilakukan karena kebutuhan untuk mendapatkan calon sponsor baru.

8. Bagaimana tahapan pendekatan yang digunakan?

Jawab:

Pertama mencari data base dan list perusahaan, lalu menghubungi, untuk dapat berkenalan dan bertukar informasi, bertemu untuk meeting menawarkan program, setelah itu mengirim atau mempresentasikan proposal, kemudian follow up dan terakhir membuat MOU.

Jakarta, 27 Januari 2017

Blessy Desima Reta

HASIL WAWANCARA

Ni Luh Putu Utami Arsaningrum (Informan, Corporate Communications Associate Manager PT. KAO Indonesia)

1. Selama ini berapa proposal sponsorship yang diajukan YCAB ke perusahaan Bapak/Ibu?

Selama saya bekerja di PT. KAO Indonesia ada satu proposal dari YCAB Foundation yang diajukan kepada PT. KAO Indonesia.

2. Dari jumlah proposal tersebut berapa yang disetujui?

Dan Proposal tersebut disetujui oleh PT. KAO Indonesia.

3. Kenapa proposal itu disetujui/tidak disetujui? Jelaskan!

Proposal dibuat sesuai dengan permintaan dari PT. KAO Indonesia

4. Apa yang menarik dari proposal tersebut tersebut sehingga disetujui/tidak disetujui?Jelaskan!

Kegiatan yang diajukan sesuai dengan kebutuhan perusahaan, sehingga membuat proposal tersebut disetujui.

5. Apakah ada faktor selain proposal yang menyebabkan perusahaan bapak/ibu menyetujui/tidak menyetujui?

Faktor lain selain kegiatan yang diajukan sesuai dengan kebutuhan juga melihat dari kredibilitas serta reputasi yang dicapai oleh YCAB Foundation sangat baik.

Jakarta, 1 Februari 2017

Ni Luh Putu Utami Arsaningrum

HASIL WAWANCARA

Lorraine Armilla (Informan, Communications Manager Bank ANZ)

1. Selama ini berapa proposal sponsorship yang diajukan YCAB ke perusahaan Bapak/Ibu?
Selama saya bekerja di Bank ANZ ada satu proposal dari YCAB Foundation yang diajukan kepada Bank ANZ.
2. Dari jumlah proposal tersebut berapa yang disetujui?
Dan Proposal tersebut disetujui oleh Bank ANZ.
3. Kenapa proposal itu disetujui/tidak disetujui? Jelaskan!
Proposal dibuat sesuai dengan permintaan dari PT. KAO Indonesia
4. Apa yang menarik dari proposal tersebut sehingga disetujui/tidak disetujui?Jelaskan!
Kegiatan yang diajukan sesuai dengan kebutuhan serta visi misi perusahaan, sehingga membuat proposal tersebut disetujui.
5. Apakah ada faktor selain proposal yang menyebabkan perusahaan bapak/ibu menyetujui/tidak menyetujui?

Faktor lain, YCAB adalah yayasan lokal yang memiliki visi yang sejalan dengan program MoneyMinded yaitu mendukung komunitas untuk mencapai Indonesia yang lebih baik di masa depan, YCAB memiliki kredibilitas dengan program-programnya, YCAB memiliki komunitas yang luas.

Jakarta, 3 Februari 2017

Lorraine Armilla

HASIL WAWANCARA

Esther Siniapar (Informan, Philanthropis Lead Microsoft Indonesia)

1. Selama ini berapa proposal sponsorship yang diajukan YCAB ke perusahaan Bapak/Ibu?

Selama saya bekerja disini ada sekitar 10-15 proposal dari YCAB Foundation yang diajukan kepada Microsoft Indonesia.

2. Dari jumlah proposal tersebut berapa yang disetujui?

Semua proposal yang diajukan disetujui oleh Microsoft Indonesia

3. Kenapa proposal itu disetujui/tidak disetujui? Jelaskan!

Karena komitmen dari YCAB Foundation untuk terus menerus menggunakan teknologi sebagai salah satu alat memperdayakan anak-anak muda dan supaya anak-anak muda terutama yang marginal melihat teknologi ini juga menjadi satu bagian dalam hidup mereka untuk mencapai sukses dalam berkarir ataupun menjadi wirausaha dan

juga komitmen dari YCAB Foundation sesuai dengan visi dan misi Microsoft Indonesia untuk memperdayakan anak muda melalui pelatihan melalui mentoring dan juga menggunakan teknologi dari Microsoft Indonesia, itu yang membuat proposal dari YCAB Foundation berbeda dan juga sumber (resources) yang dapat dibagikan.

4. Apa yang menarik dari proposal tersebut sehingga disetujui/tidak disetujui?Jelaskan!

Microsoft Indonesia selalu bekerjasama dengan lembaga non profit bukan hanya memberikan dana tapi partner itu sendiri juga memberikan bantuan juga, jadi saling membagi sumber (resources) disini letak kecocokan Microsoft Indonesia dengan komitmen YCAB Foundation yaitu untuk menggunakan teknologi sebagai alat untuk memindahkan anak-anak yang tadinya marginal keluar dari kemiskinan.

5. Apakah ada faktor selain proposal yang menyebabkan perusahaan bapak/ibu menyetujui/tidak menyetujui?

Faktor lain yang membuat proposal tersebut disetujui yaitu melihat pemimpin dari YCAB Foundation yaitu Ibu Veronica Colondam. Beliau sebagai pemimpin yang strategis memiliki visi yang cukup luas dan network yang cukup banyak, sehingga Microsoft Indonesia melihat bahwa kegiatan Microsoft Indonesia bukan hanya sesuatu yang terpisah dari kegiatan-kegiatan lain di YCAB Foundation, jadi YCAB Foundation juga dapat mengajak partner nya yang lain ataupun stekholder yang lain untuk bersama-sama melakukan program atau kegiatan demi membantu anak-anak muda yang marginal. Jadi dari pemimpin dan juga melihat dari struktur organisasi serta tim yang ada di YCAB Foundation yang memiliki komitmen dan menjalin hubungan baik dengan partner. Hal lain yaitu jam tayang dan pengalaman dari YCAB Foundation di

Indonesia, dan juga selama ini kesuksesan serta dampak yang dicapai oleh YCAB Foundation, dan yang terakhir adalah melihat bagaimana YCAB Foundation menjangkau anak-anak muda yang khususnya kalangan marginal sebanyak mungkin untuk menggunakan teknologi, serta melihat dampak dari program yang bekerjasama dengan Microsoft yaitu bagaimana YCAB Foundation dapat membuat program atau kegiatan ini bertahan (sustained) sehingga dapat berjalan terus meskipun tanpa Microsoft Indonesia.

Jakarta, 6 Februari 2017

Esther Siniapar

HASIL WAWANCARA

Khrisma Fitriasaki (Informan, Head of Corporate Communication PT. Mondelez Indonesia)

1. Selama ini berapa proposal sponsorship yang diajukan YCAB ke perusahaan Bapak/Ibu?

Selama saya bekerja di Mondelez, ada 1 proposal YCAB yang ditujukan ke Mondelez karena saat itu kami sempat berdiskusi untuk menjadikan YCAB sebagai salah satu potensial implementing partner untuk program CSR kami.

2. Dari jumlah proposal tersebut berapa yang disetujui?

Dan Proposal tersebut belum disetujui oleh PT.Mondelez Indonesia.

3. Kenapa proposal itu disetujui/tidak disetujui? Jelaskan!

Detail program yang diajukan oleh YCAB terlalu melebar dari PT.Mondelez Indonesia.

4. Apa yang menarik dari proposal tersebut tersebut sehingga disetujui/tidak disetujui?Jelaskan!

Detail program yang diajukan oleh YCAB terlalu melebar dari PT.Mondelez Indonesia.

5. Apakah ada faktor selain proposal yang menyebabkan perusahaan bapak/ibu menyetujui/tidak menyetujui?

Tidak ada faktor lain.

Jakarta, 8 Februari 2017

Khrisma Fitriasaki