

Tema :

Pitching dan Pitchdesk

1. Pitching



Pengertian *Pitching*

Pitching adalah sebuah istilah yang melekat pada startup. Pitching merupakan: sebuah proses mempresentasikan ide bisnis kepada berbagai pihak, salah satunya investor agar mereka tertarik pada bisnis tersebut.

Pitching sendiri dimanfaatkan untuk membantu menjelaskan mengenai rencana bisnis kepada investor dengan tujuan untuk mendapat pendanaan. **Tentunya**, pendanaan merupakan salah satu tujuan yang ingin dicapai sebuah startup agar tetap bertahan dan mampu berkembang.

Karena fungsinya yang cukup krusial, ***pitching*** harus melalui persiapan yang sebaik mungkin. Berbagai riset, pengumpulan data yang relevan, hingga membuat *pitch deck* yang menarik harus dipersiapkan. **Selain itu**, pitching juga membutuhkan kemampuan komunikasi yang baik karena sangat berkaitan dengan proses meyakinkan beberapa pihak mengenai ide-ide bisnis yang diajukan.

2. Pitchdesk

Pitch desk adalah : sebuah presentasi singkat yang menjelaskan gambaran umum mengenai rencana bisnismu. Dengan bantuan tersebut, kamu bisa menjelaskan seperti apa produkmu kepada calon investor dan membuat mereka tertarik memberikan pendanaan untuk bisnismu. *Selain* itu pitch deck juga bisa digunakan saat bertemu dengan perusahaan lain untuk bekerja sama atau orang yang akan menjadi calon co-founder.

Pitch deck biasanya dibuat menggunakan berbagai macam tools umum seperti PowerPoint, KeyNote, atau Prezi.

Jumlah slide untuk sebuah pitch deck adalah sekitar 10 slide.

Kesepuluh hal tersebut adalah:

1. Judul
2. Permasalahan yang menjadi alasan perusahaan tersebut hadir
3. Nilai lebih yang ditawarkan perusahaan
4. Besaran market
5. Model bisnis yang dijalankan
6. Rencana pemasaran
7. Analisis terhadap kompetisi bisnis yang dijalankan
8. Team management
9. Proyeksi keuangan
10. Apa yang telah dilakukan, serta apa yang akan dilakukan jika mendapatkan pendanaan.

Tujuan Pitching

Berikut adalah alasan mengapa pitching sangat penting digunakan dalam bisnis:

1. Mendapat Pendanaan
2. Menunjukkan Kemampuan dalam Membangun Sebuah Bisnis
3. Meningkatkan Relasi

Tips Melakukan *Pitching*

Berikut beberapa tips untuk melakukan pitching:

1. Ketahui Siapa Audiensmu

Sebelum melakukan pitching, perlu dilakukan riset terlebih dahulu untuk mengetahui hal-hal apa yang ingin disampaikan dan siapa saja audiensnya. Ada beberapa hal yang harus diketahui mengenai audiens, meliputi fokus bidang yang diinvestasikan, sejauh mana tahap mereka berinvestasi, dan bagaimana rekam jejak mereka.

Tips Melakukan *Pitching*

2. Persiapkan Pitch Deck dengan Sebaik Mungkin

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pitch deck, **melibuti** pengenalan informasi dasar tentang bisnis, permasalahan dan solusinya, peluang pasar, rincian produk, hingga rincian biaya yang harus dikeluarkan untuk mengembangkan bisnis.

Tips Melakukan *Pitching*

3. Jelaskan tentang Produk dan Layanan

Salah satu hal yang perlu diperhatikan saat pitching adalah harus menjelaskan mengenai produk dan layanan dengan detail. Hal ini sangat penting untuk memberi gambaran tentang berapa banyak keuntungan yang bisa didapatkan dari produk tersebut.

Tips Melakukan *Pitching*

4. Jelaskan mengenai Detail dan Peluang Bisnismu

Beberapa hal yang harus diperhatikan mengenai detail bisnis, meliputi target pasar, strategi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, kompetitor bisnis, hingga berapa banyak modal yang dibutuhkan agar bisnis tetap berjalan.

Tips Melakukan *Pitching*

5. Presentasikan dengan Sebaik Mungkin

Seluruh persiapan yang sudah dilakukan secara matang tentu akan sia-sia jika tidak dapat mempresentasikannya dengan baik.

Maka dari itu, sebelum melakukan presentasi, jangan lupa untuk mencatat waktunya. Agar lebih efektif, bisa membaginya menjadi beberapa poin sehingga ketika presentasi tidak akan terkesan terburu-buru.

Terima Kasih