**PANDUAN PROPOSAL CALON INVESTOR**

Proposal calon Investor merupakan dokumen tertulis yang disiapkan calon Developer untuk menggambarkan semua unsur yang relevan dengan calon proyek yang ditujukan ke Calon Investor dengan tujuan mendapat permodalan.

Terdapat 4 poin penting yang menjadi bahan pertimbangan para calon Investor yang ingin menanamkan modal pada calon proyek.

1. **Besaran % keuntungan yang akan diperoleh**

Keuntungan merupakan bagian penting dalam berinvestasi, untuk apa calon Calon Investor menanamkan modal apabila tidak memberikan keuntungan?

Untuk itu perlu dijelaskan pada Proposal Calon Investor berapa % keuntungan yang akan mereka peroleh sesuai dengan saham yang mereka tanam. Akan tetapi, perlu diketahui bahwa keuntungan harus dijelaskan sedetail-detailnya, hal ini untuk menghindari kecurigaan terkait penipuan.

Bahwa sudah banyak terjadi pada kondisi sekarang ini, terutama pada bisnis kavling yang menawarkan keuntungan yang begitu tinggi namun ternyata ujungnya hanyalah motif terselubung dari penipuan. Maka dari itu dalam memberikan keuntungan, Anda harus memberikan keuntungan yang logis dengan kondisi pada zaman sekarang ini.

Umumnya, investor hadir untuk membeli tanah sehingga salah satu metode perhitungan bagi hasilnya adalah dengan melihat komposisi aset tanah terhadap total biaya, dimana pembelian tanah berkisar 25% - 30% terhadap total biaya, sehingga investor pun mendapat porsi bagi hasil 25% - 30%.

Angka ini tidak pasti, dan jika investor menghendaki porsi bagi hasil lebih besar seperti 40% - 50%, dan ini adalah calon proyek pertama Anda, maka kami tetap merekomendasikan untuk mengambilnya. Alasannya adalah setelah proyek berjalan, Anda sebagai Developer tetap bisa mendapat keuntungan lebih dengan mengefisiensikan biaya proyek sehingga tercipta laba operasional. Anda pun bisa mendapat keuntungan lebih besar dengan menaikkan harga jual unit secara bertahap setelah pembangunan fasilitas umum selesai.

Dan perlu diingat, ada beberapa proposal yang tidak mencantumkan besaran % keuntungan. Hal ini wajar dan disebabkan calon Developer ingin mengecek antusiasme atau minat calon Calon Investor terlebih dahulu. Sehingga penyampaian besaran % keuntungan akan disampaikan di kesempatan berikutnya setelah terjadi beberapa pertemuan dimana kedua pihak merasa cocok lalu menandatangani akad syirkah yang mencantumkan besaran % keuntungan.

1. **Waktu pengembalian modal**

Berapa lama waktu yang dibutuhkan agar modal dapat kembali adalah faktor yang menjadi bahan pertimbangan dari para calon Investor.

Biasanya yang dinginkan para calon Investor adalah waktu yang singkat dan memberikan keuntungan yang besar. Untuk itu dalam sebuah Proposal Calon Investor perlu dimuat hal tersebut, karena tanpa kita menjelaskannya pun para calon Investor sudah mampu memahami.

1. **Value pembeda dengan bisnis yang lain**

Salah satu hal yang menarik perhatian dari sebuah calon proyek adalah value pembeda dari proyek yang lainnya. Maka value pembeda ini perlu ditunjukkan dalam Proposal Calon Investor bahwa calon proyek yang akan Anda bangun ini memiliki keunikan tersendiri sehingga tidak boleh dilewatkan untuk diinvestasikan.

1. **Tingkat keamanan investasi**

Calon Investor akan selalu mempertimbangan seberapa aman modal yang akan mereka taman. Tidak mungkin calon Investor menanamkan modalnya jika tidak terjamin keamanannya. Oleh karena itu, sebuah Proposal Calon Investor yang baik adalah proposal yang memuat informasi-informasi penting yang dibutuhkan para calon Investor.

**Kesalahan umum Proposal Investor**

1. Informasi yang disampaikan terlalu banyak dan tidak memuat poin-poin penting yang dibutuhkan oleh calon Investor.
2. Perpaduan warna yang digunakan pada covernya kurang elegant, sehingga kurang menarik perhatian calon Investor.
3. Profil pendiri tidak memuat riwayat pendidikan, pengalaman ataupun prestasi-prestasi yang pernah diraih oleh pendiri. Sehingga tidak dapat diketahui letak keprofesionalitasnya
4. Profil perusahaan belum dijelaskan secara detail seperti sejarah, legalitas, visi, misi, ataupun struktur organisasi.
5. Status progress perizinan dan akuisisi lahan dalam bentuk % *pie chart* masih sederhana.
6. Tidak menampilkan foto/gambar dari kegiatan usaha kawasan, sehingga tidak ada bukti nyata yang dapat dilihat.
7. Tidak ada penjelasan terkait potensi daerah sekitar ataupun tempat wisata yang bisa menarik perhatian masyarakat.
8. Tidak menjelaskan potensi laba dan waktu pengembalian modal.

Setiap proposal Investor unik, dan tidak ada format yang baku ataupun salah benar, yang ada hanyalah tepat atau tidak tepat. Disebut tepat kalau calon Investor tertarik sekali dan berminat untuk melanjutkan ke diskusi lebih detail atau mengunjungi lokasi calon proyek. Dan tidak semua calon Investor perlu ditunjukkan proposal tertulis, terkadang mereka tidak membutuhkannya, sehingga hanya perlu diyakinkan secara lisan dengan pendekatan personal lalu berlanjut ke penandatanganan akad syirkah.

Akhir kata, Fiqeeh mengucapkan selamat berjuang, semoga Allah subhanahu wa ta’ala meridhai ikhtiar Anda.