

Sekretariat: Gedung Merah Putih DPRD Provinsi Jawa Tengah Jl. Pahlawan No. 09 Kota Semarang Telp. 0896-8370-0755, 0853-2660-5922

PROPOSAL PENDAMPINGAN TEKNIS PROGRAM KREDIT KOPERASI DESA MERAH PUTIH (KDMP)

Kepada: Koperasi Desa Merah Putih

Mengacu pada: Peraturan Menteri Desa dan Pembangunan Daerah Tertinggal Republik

Indonesia Nomor 10 Tahun 2025

© NARASI UTAMA LAYANAN

Pendampingan ini memastikan koperasi tidak salah langkah sejak awal, bisa memilih usaha yang tepat, mengatur keuangan dengan sehat, dan menjamin cicilan bank tetap lancar.

I. LATAR BELAKANG

Berdasarkan Peraturan Menteri Desa dan Pembangunan Daerah Tertinggal Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2025 tentang Kredit Koperasi Desa Mitra Perekonomian (KDMP), program ini memberikan kesempatan besar bagi koperasi desa untuk mengakses pembiayaan dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

TANTANGAN UTAMA:

Banyak koperasi gagal karena salah pilih jenis usaha Proposal tidak bankable dan ditolak bank Manajemen keuangan buruk hingga macet cicilan Tidak ada analisa market yang realistis Setup operasional yang tidak efisien

SOLUSI KAMI: Pendampingan intensif 1 bulan untuk memastikan koperasi memilih usaha yang profitable, proposal bankable, dan sistem operasional yang sehat sejak awal.

II. 10 FOKUS LAYANAN UTAMA

1. Pendampingan Pembuatan Proposal Usaha Bankable

Format proposal sesuai standar BRI Kelengkapan dokumen yang dibutuhkan bank Presentasi yang meyakinkan untuk approval

2. Analisa Potensi Usaha Desa yang Realistis

Survey mendalam potensi ekonomi desa Identifikasi peluang bisnis yang belum digarap Pemetaan kompetitor dan positioning

3. Analisa Kelayakan Usaha (Feasibility Study)

Studi kelayakan untuk setiap jenis gerai ROI analysis dan break-even point Risk assessment dan mitigasi

4. Analisa Keuangan & Skema Pengembalian Pinjaman

Cash flow projection 3-5 tahun Simulasi cicilan yang aman Strategi pengelolaan cash flow

5. Setup Bisnis Awal

Standard Operating Procedures (SOP) Sistem manajemen operasional Digitalisasi dan sistem informasi

6. Pemilihan Jenis Usaha yang Profitable

Prioritas dari 7 jenis gerai KDMP Analisa margin keuntungan per gerai Strategi diversifikasi yang aman

7. Pemilihan Segmen Market yang Tepat

Target market analysis Customer profiling dan behavior Market sizing dan penetration strategy

8. Strategi Menjangkau Target Market

Marketing mix untuk setiap gerai Channel distribution yang efektif Customer acquisition strategy

9. Pendampingan Implementasi

Monitoring setup operasional Troubleshooting masalah awal Quality control proses bisnis

10. Rencana Alokasi Dana Pinjaman

Budget allocation yang optimal Capital expenditure vs operational expenditure Reserve fund dan emergency planning

III. METODOLOGI PENDAMPINGAN INTENSIF (1 BULAN)

MINGGU 1: DIAGNOSTIC & BUSINESS SELECTION

Hari 1-2: Deep Diagnostic Assessment

Audit keuangan desa 3 tahun terakhir Survey potensi ekonomi dan analisa kompetitor Assessment kapasitas pengurus koperasi Market research untuk setiap gerai

Hari 3-5: Business Model Selection

 ☑ Workshop pemilihan gerai prioritas dengan pengurus Feasibility study mendalam 3-5 gerai terpilih Business model design terintegrasi Financial projection awal per gerai

Output: Selected Business Portfolio + Feasibility Report

MINGGU 2: BANKABLE PROPOSAL DEVELOPMENT

Hari 6-7: Market Analysis & Financial Modeling

Detailed market analysis per gerai terpilih Kompetitor benchmarking dan pricing strategy Financial modeling dengan multiple scenarios Risk analysis dan mitigation planning

Hari 8-10: Proposal Compilation

Business plan compilation sesuai format BRI

Legal documents preparation (AD/ART, NIB, NPWP)
Financial projections dan loan repayment schedule
Executive summary yang meyakinkan

Output: Complete Bankable Proposal + Legal Documents

MINGGU 3: COMMUNITY APPROVAL & VALIDATION

Hari 11-12: Pre-Musdes Preparation

Sosialisasi proposal ke pengurus dan tokoh desa

Marah Preparation materials untuk Musyawarah Desa
Stakeholder alignment dengan Kepala Desa dan BPD
Q&A preparation untuk antisipasi pertanyaan warga

Hari 13-15: Musdes Implementation

☑ Facilitation Musyawarah Desa sesuai Permendes 10/2025
 Presentation support untuk pengurus koperasi
 ☑ Documentation Berita Acara Musdes
 Follow-up approval dari Kepala Desa

Output: Official Musdes Approval + Village Head Endorsement

MINGGU 4: BANK SUBMISSION & OPERATIONAL SETUP

Hari 16-17: Bank Submission

Final document review dan quality control Bank submission dengan pendampingan ke BRI Presentation coaching untuk meeting dengan bank Follow-up strategy untuk approval process

Hari 18-20: Implementation Preparation

SOP development untuk operasional setiap gerai Staff training untuk pengurus koperasi System setup (accounting, inventory, customer management) Launch strategy dan soft opening planning

Output: Bank Submission Package + Operational Framework

IV. DELIVERABLES KOMPREHENSIF

A. Strategic Documents

- 1. Comprehensive Feasibility Study Analisa mendalam semua aspek bisnis
- 2. Bankable Business Plan Format standar bank dengan proveksi realistis
- 3. Financial Model & Projections Excel model dengan multiple scenarios
- 4. Market Analysis Report Analisa pasar mendalam per gerai

B. Legal & Compliance

1. Complete Legal Package - Semua dokumen legalitas lengkap 2. Musdes Documentation - Berita Acara dan persetujuan resmi 3. Bank Submission Package - Dokumen lengkap sesuai requirement BRI 4. Compliance Checklist - Kepatuhan terhadap Permendes 10/2025

C. Operational Framework

- 1. Multi-Gerai SOP Manual Panduan operasional detail
- 2. Financial Management System Template dan sistem keuangan
- 3. Performance Dashboard Tools monitoring kinerja per gerai
- 4. Risk Management Guide Panduan manajemen risiko operasional

D. Implementation Support

- 1. Staff Training Materials Materi pelatihan pengurus dan karyawan
- 2. Marketing Kit Tools promosi dan customer acquisition
- 3. Launch Strategy Guide Panduan soft opening dan grand opening
- 4. Post-Launch Monitoring Tools Tools evaluasi 3-6 bulan pertama