

IDENTIFIKASI MODEL BISNIS BERBASIS POTENSI DESA

Menyusun Strategi Bisnis Koperasi yang Kuat



Pelatihan Pengurus Koperasi Desa / Kelurahan Merah Putih

APA YANG AKAN KITA PELAJARI?



Setelah pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:

1. **Mengenali** berbagai potensi unggulan yang dimiliki desa.
2. **Memetakan** potensi tersebut menjadi peluang bisnis yang jelas.
3. **Merancang** model bisnis sederhana untuk koperasi.
4. **Menyusun** langkah-langkah strategi bisnis yang dapat langsung diterapkan.

DATA DESA

Secara umum, **Data Desa** adalah seluruh kumpulan data yang berkaitan dengan **kondisi dan potensi desa**, yang digunakan untuk dasar perencanaan, pembangunan, pelayanan, dan pengambilan keputusan di tingkat desa maupun di tingkat pemerintah yang lebih tinggi.

Data Desa terdiri atas:

Informasi Dasar

- Profil Desa
- Data Demografi
- Data Kelembagaan Desa

Potensi & Sumber Daya

- Potensi Ekonomi
- Potensi Sosial Budaya
- Potensi Sumber Daya Alam

Pembangunan Dan Kesejahteraan

- Sarana & Prasarana
- Data Kesehatan
- Data Pendidikan
- Data Kemiskinan
- Data Ketenagakerjaan

Data Spasial

- Peta Batas Desa
- Penggunaan Lahan
- Peta Wilayah Pembangunan

*berdasarkan Undang Undang Desa No. 6 Tahun 2014

“Tanpa **data**, perencanaan usaha hanya berdasarkan **asumsi**. Dengan **data**, kita membangun di atas **fondasi yang nyata**”

PERAN DATA POTENSI DESA

- TERHADAP LEMBAGA EKONOMI DESA -

Lembaga ekonomi desa, seperti BUM Desa, Koperasi, dan unit usaha lainnya dapat:

1. Mengidentifikasi peluang usaha berbasis potensi desa yang valid
2. Menyusun rencana usaha yang realistis dan berkelanjutan
3. Meningkatkan daya tarik investasi lokal dan kemitraan swasta
4. Menghindari kegagalan usaha desa karena perencanaan berbasis asumsi, bukan data
5. Memonitor dan evaluasi kinerja ekonomi desa secara periodik

PERAN DATA POTENSI DESA

- TERHADAP LEMBAGA EKONOMI DESA -

27.325

BUMDes sudah berbadan hukum

1.801

BUMDesma yang sudah berbadan hukum

±80.352

Desa/Kelurahan yang Sudah Membentuk Koperasi
Desa/Kelurahan
Merah Putih melalui Musyawarah Desa/Kelurahan Khusus

Dengan tersedianya data potensi desa, diharapkan semakin banyak desa yang menyadari potensi yang dimiliki dan melihatnya sebagai peluang usaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui Lembaga ekonomi desa

MANFAAT PENGGUNAAN DATA POTENSI DESA

1

Perumusan Kebijakan yang berbasis data atau bukti nyata

2

Perencanaan Pembangunan desa menjadi objektif dan tepat sasaran

3

Lembaga usaha di desa, seperti BUM Desa, memiliki landasan untuk menentukan unit usaha yang relevan

5

Alokasi anggaran yang lebih efektif dan efisien

4

Justifikasi logis yang dapat menarik investor atau meningkatkan peluang kemitraan

Data potensi desa adalah pondasi bagi pembangunan desa yang tepat sasaran, berkelanjutan, dan berbasis kekuatan lokal

KEUNGGULAN KOPERASI DESA MERAH PUTIH

Dalam Memanfaatkan Data Potensi Desa

- **Berbadan hukum privat** → lebih lincah atau *agile* dalam berbisnis.
- **Keanggotaan Lintas Desa** → dapat mengonsolidasikan pasokan dari beberapa desa.
- **Dapat Menerima Penyertaan Modal dari Luar** → lebih mudah menarik investasi.
- **Sisa Hasil Usaha (SHU) Dibagikan ke Anggota** → meningkatkan motivasi anggota.



TUJUAN IDENTIFIKASI

- Potensi Desa & Kelurahan -

- Memberikan data lengkap tentang kondisi desa/kelurahan sebagai **gambaran mikro pembangunan**.
- Menjadi **referensi kebijakan** pemerintah (misalnya penentuan lokasi program bantuan, dana desa, dan intervensi pembangunan).
- Menyediakan **informasi spasial dan nonspasial** untuk penelitian dan pengembangan berkelanjutan.



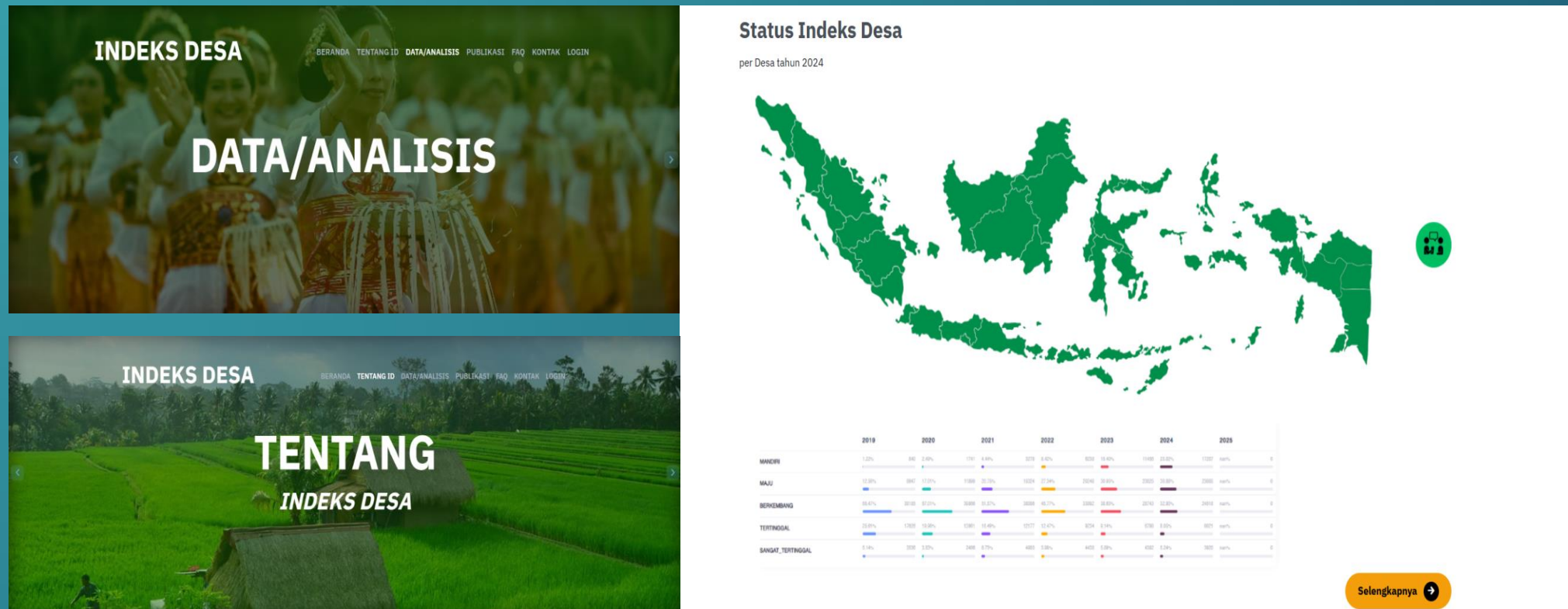
LANGKAH LANGKAH IDENTIFIKASI

- Potensi Desa untuk Koperasi Desa Merah Putih -

- 1** Pemanfaatan Data Indeks Desa
- 2** Analisis Data Spesifik Komoditas
- 3** Kolaborasi dengan BUMDes



PEMANFAATAN DATA INDEKS DESA



Data ID membantu mengidentifikasi keunggulan komparatif desa, seperti:

- Komoditas unggulan (pangan, perkebunan, rempah, tambang)
- Akses infrastruktur
- Sumber daya manusia
- Ketersediaan lahan

Indeks Desa adalah indeks pengukuran terhadap tingkat kemajuan dan kemandirian desa dalam rangka pencapaian sasaran pembangunan desa yang berkelanjutan

*berdasarkan Permendesa PDPT No 9 Tahun 2024 tentang Indeks Desa

ANALISIS DATA SPESIFIK KOMODITAS

- Studi Kasus -

Data menunjukkan bahwa terdapat:

- 14.959 Desa menghasilkan **jahe** dengan jumlah yang signifikan
- 23.714 Desa menghasilkan **cabe rawit** dengan jumlah yang signifikan



KDMP/KKMP dapat melakukan:

- Pengolahan **jahe** menjadi serbuk atau minuman kesehatan
- Produksi sambal atau bumbu dasar berbasis **cabe**

KOLABORASI DENGAN BUMDES

KDMP dapat berkolaborasi dengan BUM Desa yang sudah berbadan hukum untuk:

- Pengadaan bahan baku
- Pemasaran bersama
- Pengembangan produk olahan



DATA POTENSI KOMODITAS DESA SE-NASIONAL

- Komoditas Pangan -

No	Jenis Komoditas/Produk Unggulan	Jumlah Desa	No	Jenis Komoditas/Produk Unggulan	Jumlah Desa	No	Jenis Komoditas/Produk Unggulan	Jumlah Desa
1	Padi	47.386	26	Mangga Manalagi	6.231	51	Buah-buahan Lainnya	5.141
2	Jagung	34.056	27	Mangga Alpukat	5.839	52	Bawang Merah	8.652
3	Kedelai	5.657	28	Mangga Harumanis	6.618	53	Bawang Putih	2.339
4	Kacang Tanah	17.798	29	Mangga Gedonggincu	1.401	54	Kubis	3.045
5	Kacang Hijau	8.847	30	Mangga Malibu	839	55	Bayam	9.834
6	Ubi Jalar	18.002	31	Mangga Apel	2.200	56	Kelor	5.572
7	Ubi Kayu	25.749	32	Mangga Lainnya	11.777	57	Kangkung	12.991
8	Melinjo	3.103	33	Melon	3.394	58	Kol	4.753
9	Pete	7.978	34	Stroberi	1.270	59	Selada	2.752
10	Jengkol	7.676	35	Rambutan	12.129	60	Mentimun/Timun/Ketimun	14.911
11	Talas	8.352	36	Pepaya	15.816	61	Buncis	6.263
12	Merica	5.236	37	Jambu	10.398	62	Brokoli	2.059
13	Kentang	3.093	38	Pisang	26.035	63	Toge	1.638
14	Wortel	2.914	39	Nanas	7.823	64	Seledri	3.988
15	Sorgum	1.005	40	Apel	543	65	Kemangi	5.867
16	Sagu	4.847	41	Anggur	826	66	Sawi	9.197
17	Gandum	612	42	Alpukat	9.403	67	Cabai Keriting	16.137
18	Sukun	4.922	43	Durian Montong	5.666	68	Cabai Rawit	23.714
19	Tomat	16.086	44	Durian Petruk	1.940	69	Pare	5.859
20	Semangka	8.568	45	Durian Bawor	1.946	70	Kacang Panjang	15.932
21	Jeruk Nipis	8.155	46	Durian Musangking	2.911	71	Terong	17.379
22	Jeruk Lemon	4.972	47	Durian Bokor	1.732	72	Rebung	6.842
23	Jeruk Lokal	7.864	48	Salak	3.488	73	Jenis Sayur Lainnya	3.693
24	Jeruk Bali	2.305	49	Nangka	9.973			
25	Jeruk Lainnya	22	50	Buah Naga	4.435			

Sumber: diolah dari data Indeks Desa Membangun (IDM) 2024

DATA POTENSI KOMODITAS DESA SE-NASIONAL

- Komoditas Lainnya -

Komoditas Rempah/Tanaman Obat

No	Jenis Komoditas/Produk Unggulan	Jumlah Desa
1	Jahe	14.959
2	Jahe Merah	9.562
3	Kunyit	14.004
4	Kunyit Putih	4.123
5	Lengkuas/Laos	11.986
6	Kencur	6.963
7	Temulawak	4.961
8	Lidah Buaya	3.441
9	Kumis Kucing	3.454
10	Kemangi	6.281
11	Sirih	8.239
12	Ketumbar	1.470
13	Sambiloto	2.049
14	Gingko Giloba	532
15	Bangle	1.279
16	Mengkudu	3.882
17	Kayu Manis	2.672
18	Jintan Hitam	585
19	Kapulaga	2.347
20	Sereh	10.647
21	Tanaman Obat Lainnya	2.988

Komoditas Perkebunan

No	Jenis Komoditas/Produk Unggulan	Jumlah Desa
1	Karet	19.457
2	Kelapa Sawit	18.289
3	Coklat/Kakao	13.945
4	Kopi	11.035
5	Teh	5.352
6	Kina	4.788
7	Tebu	10.801
8	Tembakau	8.109

Komoditas Tambang

No	Jenis Komoditas Tambang	Jumlah Desa
1	Minyak Bumi	605
2	Gas Alam	1.007
3	Aspal	598
4	Batu Bara	1.316
5	Nikel	701
6	Emas	1.411
7	Perak	440
8	Jenis Tambang Golongan B lainnya	457
9	Batu Kapur	1.319
10	Tanah Liat	1.773
11	Pasir	6.365
12	Pasir Batu	4.667
13	Batu Krikil	4.052
14	Batu Kali	4.509
15	Tanah Uruk	3.304
16	Jenis Tambang Gol C Lainnya	2.466

Sumber: diolah dari data Indeks Desa Membangun (IDM) 2024

STRATEGI PENGUATAN

- Data Potensi Desa -

Strategi	Penjelasan
Pendataan dilakukan langsung oleh desa	Pendataan dilakukan oleh pemerintah desa dengan didampingi oleh TPP yang memahami kondisi wilayah
Pemutakhiran dan verifikasi data secara berjenjang	verifikasi dilakukan mulai dari tingkat desa, kecamatan, kabupaten, hingga provinsi untuk menjamin kualitas dan validitas data
Mengikuti kaidah Satu Data Indonesia (SDI)	Menerapkan standar data, metadata, kode referensi wilayah, serta interoperabilitas data
Digitalisasi dan interoperabilitas data	Data dikumpulkan dan dikelola secara digital
Peningkatan kapasitas SDM desa	Memberikan sosialisasi dan pendampingan Indeks Desa
Kolaborasi Multi Pihak	keterlibatan dan dukungan berbagai pihak yang terkait dengan pendataan
Monitoring dan evaluasi	Dilakukan pemutakhiran setiap 1 tahun sekali

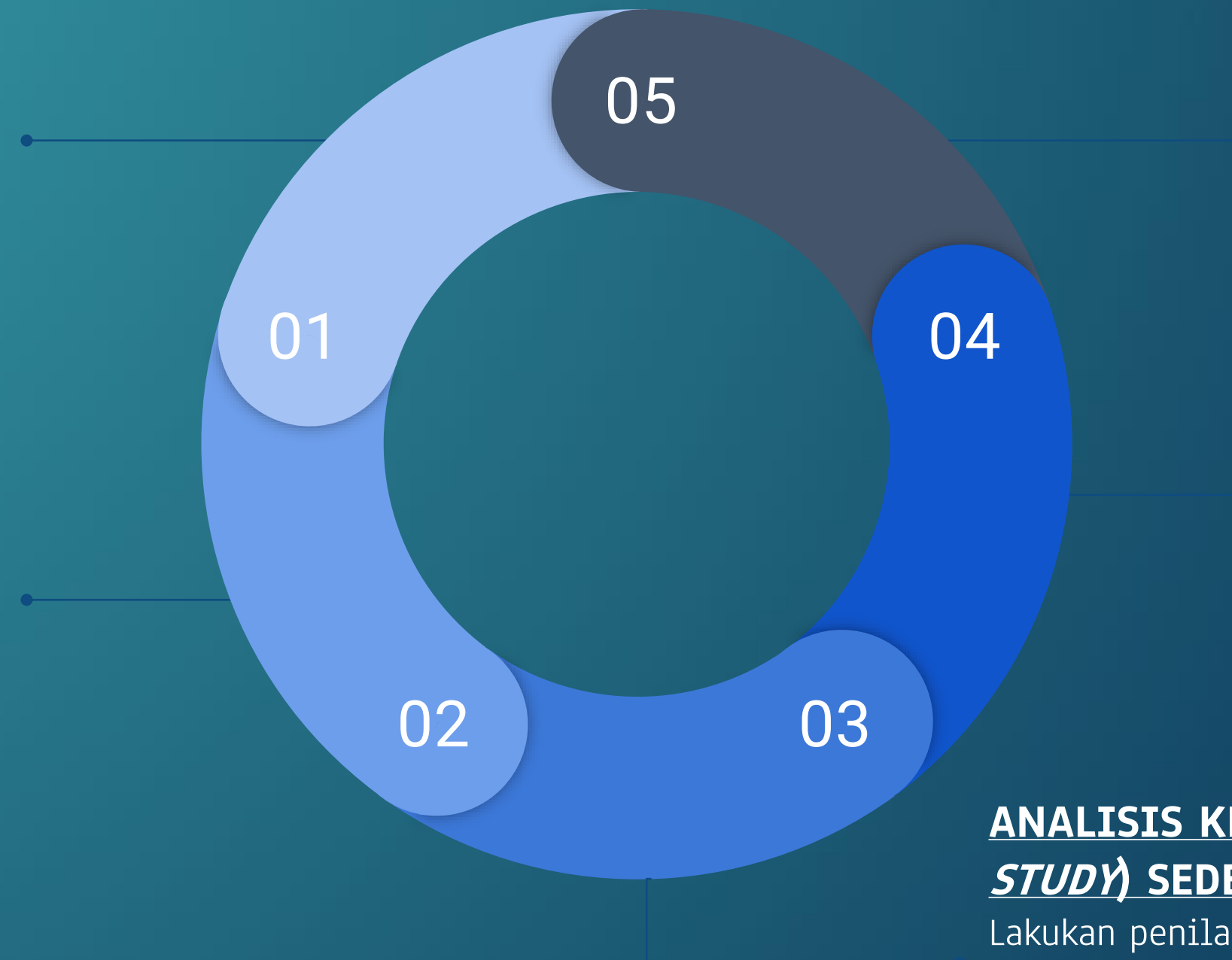
METODE ANALISIS POTENSI KELAYAKAN UNIT USAHA

KLASIFIKASI & KATEGORISASI POTENSI

Pilah data potensi menjadi kategori yang dapat ditindaklanjuti, seperti: Sumber Daya Alam (SDA), Sumber Daya Manusia (SDM), aset fisik dan infrastruktur, dan kelembagaan.

ANALISIS SWOT

Petakan dan terapkan Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats pada setiap potensi unggulan yang teridentifikasi.



PRIORITISASI DENGAN MATRIKS IMPACT-EFFORT

Dari semua peluang usaha, pilih mana yang paling strategis untuk didahulukan oleh KDMP.

PEMETAAN PEMANGKU KEPENTINGAN (STAKEHOLDER MAPPING)

Identifikasi semua pihak yang dapat mendukung atau menghambat unit usaha KDMP → Pendukung utama, partner potensial, dan regulator.

ANALISIS KELAYAKAN USAHA (FEASIBILITY STUDY) SEDERHANA

Lakukan penilaian cepat terhadap ide unit usaha yang muncul dari analisis SWOT dengan beberapa pertanyaan kunci: Pasar, Teknis, Finansial, dan Legal

PENERAPAN METODE PADA KASUS NYATA

Desa "X" memiliki identifikasi potensi:

- Komoditas Pangan: Padi (lahan luas)
- Komoditas Perkebunan: Kelapa (banyak pohon kelapa)
- SDM: Pengrajin anyaman dan ibu-ibu PKK yang aktif.

Kategorisasi

SWOT

Kelayakan Usaha

Stakeholder Mapping

Prioritisasi

- Padi dan kelapa adalah SDA unggulan.
- Anyaman adalah produk kerajinan SDM.

S: Bahan baku melimpah, pohon milik warga.

W: Hanya dijual sebagai kelapa butiran, nilai jual rendah.

O: Pasar virgin coconut oil (VCO) dan nata de coco berkembang.

T: Persaingan dengan produk sejenis.

Usaha pembuatan VCO layak karena permintaan tinggi, modal alat sederhana tidak terlalu besar, dan bisa melibatkan banyak anggota.

Bermitra dengan kelompok tani kelapa untuk pasokan, dan Dinas Koperasi untuk bantuan pelatihan.

Membuat VCO dan nata de coco adalah **PRIORITAS UTAMA** (*impact* tinggi, *effort* menengah). Sementara, pengembangan anyaman bisa jadi unit usaha kedua.

STRATEGI PENGEMBANGAN KDMP/KKMP

Strategi	Tujuan	Deskripsi
Berbasis sumber daya alam unggulan	Mengubah bahan mentah menjadi produk olahan bernilai tinggi	Seperti contoh Komoditas Pangan (Padi, Jagung, Ubi). 1) Dirikan unit penggilingan padi atau produksi tepung mocaf (modified cassava flour). 2) Kemaskan beras atau tepung dengan branding "Produk KDMP". 3) Harga jual anggota meningkat. 3) Menciptakan lapangan kerja di sektor pengolahan. dan bisa berlaku untuk komoditas lainnya
Kemitraan dan kolaborasi	Memperkuat posisi tawar dan skalabilitas usaha	<p>Kemitraan dengan BUM Desa: 1) KDMP fokus pada produksi, BUM Desa fokus pada pemasaran dan logistik. 2) Berbagi sumber daya (gudang, kendaraan, tenaga ahli).</p> <p>Kemitraan dengan Koperasi Lain: 1) Membentuk pusat belanja bersama (pooling procurement) untuk kebutuhan pokok anggota. 2) Pertukaran produk antar-KDMP untuk memperkaya variasi penjualan.</p>

STRATEGI PENGEMBANGAN KDMP/KKMP

Strategi	Tujuan	Deskripsi
Pemasaran dan digitalisasi	Memperluas jangkauan pasar beyond desa	Pembangunan Brand Lokal: 1) Ciptakan brand kuat dengan cerita dibalik produk (e.g., "Jahe Organik dari Desa X"). 2) Manfaatkan logo "Merah Putih" sebagai simbol nasional. 3) Manfaatkan platform digital.
Penguatan kelembagaan & SDM	Membangun KDMP yang profesional, transparan, dan accountable.	Pelatihan Berkelanjutan: Adakan pelatihan manajemen keuangan, pemasaran, dan teknologi untuk pengurus dan anggota. 2) Gandeng penyuluh dari Dinas Koperasi atau universitas.
Pendanaan dan Investasi	Memastikan kecukupan modal untuk pengembangan usaha.	Optimalisasi Simpanan Anggota: 1) Variasikan jenis simpanan (pokok, wajib, sukarela) dengan manfaat yang menarik. 2) Jadikan simpanan sebagai sumber modal utama yang berkelanjutan.

STRATEGI PENGEMBANGAN KDMP/KKMP

Langkah Awal yang Dapat Segera Dilakukan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih:





- 1. Memilih Satu Potensi Unggulan** > Fokus pada satu produk terbaik berdasarkan analisis untuk dijadikan *pilot project*.
- 2. Melakukan Uji Coba Skala Kecil** > Sebelum melakukan investasi besar, lakukan produksi dalam jumlah terbatas untuk uji pasar.
- 3. Membentuk Pengelola Unit Usaha** > Bentuk tim pengelola unit usaha yang terdiri dari orang-orang yang kompeten dan bersemangat.
- 4. Memanfaatkan Regulasi** > Manfaatkan instruksi presiden dan surat edaran menteri yang mendukung percepatan pembentukan KDMP untuk mempermudah akses perizinan dan pendanaan.

Melalui strategi ini, KDMP/KKMP tidak hanya menjadi koperasi yang “ada”, tetapi menjadi koperasi yang “bergerak dan berkembang” untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat Desa secara nyata.

MENGENALI HARTA KARUN DESA KITA

Potensi Desa adalah segala sesuatu yang ada di desa yang dapat diolah menjadi nilai tambah, pendapatan, dan kesejahteraan

Jenis-Jenis Potensi Desa:

-  **Sumber Daya Alam:** Hasil pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan, tambang, dan keindahan alam.
-  **Sumber Daya Manusia:** Keahlian warga (pengrajin, tukang, petani ahli), kearifan lokal, dan semangat gotong royong.
-  **Sumber Daya Kelembagaan:** Koperasi, Kelompok Tani, BUMDes, Lembaga Adat.
-  **Sumber Daya Sosial-Budaya:** Festival adat, kuliner khas, kerajinan tradisional, dan destinasi wisata.



LANGKAH PERTAMA: INVENTARISASI POTENSI

Jenis Potensi	Apa yang Ada di Desa Kita?	Kondisi Saat Ini
Pertanian	Padi, Jagung, Singkong	Panen melimpah, harga rendah
Perkebunan	Kelapa, Pisang	Dijual mentah ke tengkulak
Kerajinan	Anyaman bambu, Tenun	Hanya untuk pesanan kecil
Wisata	Air terjun, Pemandian alam	Belum dikelola dengan baik

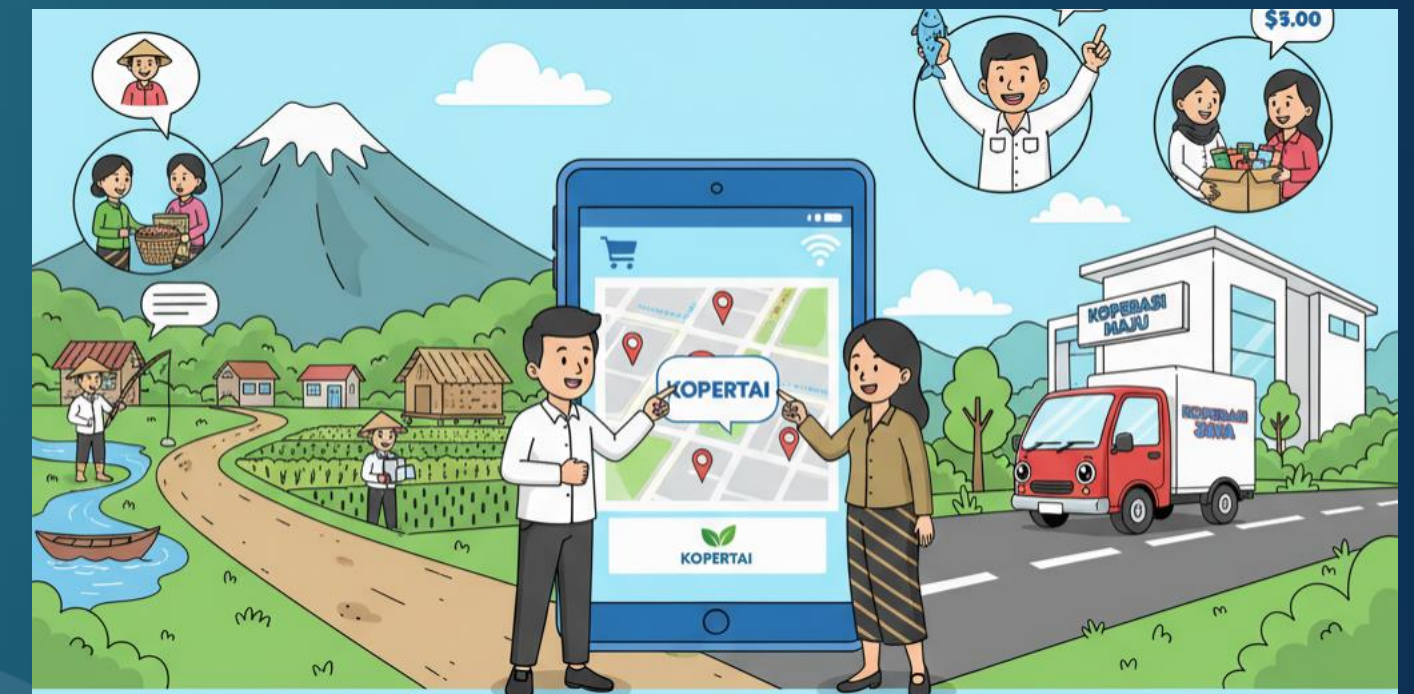
DARI POTENSI MENJADI PELUANG BISNIS

Pertanyaan Penting:

- **Apa nilai lebihnya?** Singkong tidak hanya dijual mentah, tapi bisa jadi keripik, tepung mocaf, atau olahan lainnya.
- **Siapa calon pembelinya?** Hanya warga sekitar, atau bisa sampai ke kota bahkan online?
- **Apakah bisa bersaing?** Apa keunikan produk kita dibandingkan produk serupa?

Contoh Analisis Sederhana:

- **Potensi:** Pisang yang melimpah.
- **Peluang Bisnis:** Keripik pisang aneka rasa, sale pisang, pisang nugget.
- **Nilai Tambah:** Harga jual lebih tinggi, umur simpan lebih panjang



MODEL BISNIS: CETAKAN BAGI KOPERASI



Model Bisnis adalah gambaran sederhana tentang bagaimana koperasi kita menciptakan, menawarkan, dan menangkap nilai (keuntungan).

Bayangkan seperti resep masakan:

- **Bahan Baku:** Apa yang dibutuhkan? (Sumber Daya)
- **Cara Masak:** Bagaimana mengolahnya? (Aktivitas)
- **Hasilnya:** Siapa yang akan menikmati? (Pelanggan)
- **Nilai:** Apa keuntungannya? (Pendapatan)

MERANCANG MODEL BISNIS KOPERASI (9 Blok Polking)

Gunakan 9 pertanyaan kunci ini untuk merancang model bisnis (BMC)

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

BAGIAN UTAMA

- 1. Customer Segments**
(Siapa Pelanggannya?)
- 2. Value Propositions**
(Apa Nilai Unggulannya?)
- 3. Channels**
(Saluran Penjualan?)
- 4. Customer Relationships**
(Hubungan dengan Pelanggan?)
- 5. Revenue Streams**
(Sumber Pemasukan?)
- 6. Key Resources**
(Sumber Daya Kunci?)
- 7. Key Activities**
(Aktivitas Utama?)
- 8. Key Partnerships**
(Kemitraan Kunci?)
- 9. Cost Structure**
(Struktur Biaya?)

PERTANYAAN PEMANDU

Siapa saja yang kita layani? (Perorangan, Toko, Pabrik?)

Apa kelebihan produk/jasa kita? (Harga, Kualitas, Keaslian?)

Bagaimana cara produk sampai ke pelanggan?
(Langsung, Online, Kios?)

Bagaimana cara kita berinteraksi? (Langganan, Pre-order?)

Dari mana uang diperoleh? (Penjualan produk, jasa packing?)

Apa aset penting kita? (Lahan, Mesin, SDM Terampil?)

Kegiatan apa yang paling penting? (Produksi, Pemasaran, QC?)

Siapa mitra kita? (Pemerintah Desa, Supplier, BUMDes?)

Pengeluaran terbesar untuk apa? (Bahan baku, upah, transportasi?)

Contoh Business Model Canvas (BMC) Sederhana

Mitra Utama Petani lokal, pemasok	Kegiatan Utama Produksi & distribusi	Sumber Daya Utama Lahan, tenaga kerja
Nilai yang Ditawarkan Produk segar & murah	Hubungan dengan Anggota Gotong royong, RAT	Saluran Distribusi Pasar desa, online
Segmen Pasar Warga desa, UMKM	Biaya Biaya produksi, operasional	Pendapatan Penjualan produk, iuran

Strategi Bisnis Koperasi

STRATEGI BISNIS YANG SUKSES



- Fokus pada produk unggulan desa
- Tingkatkan kualitas & kemasan
- Gunakan teknologi digital untuk pemasaran
- Kerja sama dengan koperasi lain / mitra usaha
- Libatkan anggota secara aktif dalam usaha

CONTOH KASUS: BISNIS OLAHAN SINGKONG



- **Nilai Unggulan (Value):** Keripik singkong rasa original desa, tanpa pengawet.
- **Pelanggan (Customer):** Warung sekitar, pasar modern kecil, pesanan online.
- **Saluran (Channels):** Penjualan langsung di koperasi, via WhatsApp/Instagram.
- **Aktivitas Utama (Activities):** Memproduksi, mengemas, memasarkan.
- **Sumber Daya (Resources):** Mesin pengiris, dapur produksi, anggota koperasi.
- **Mitra (Partnerships):** Kelompok tani penyedia singkong.
- **Pemasukan (Revenue):** Penjualan keripik.
- **Pengeluaran (Cost):** Beli singkong, kemasan, minyak goreng, listrik.

STRATEGI BISNIS: RENCANA AKSI NYATA

Strategi Bisnis adalah penjabaran dari model bisnis menjadi tindakan konkret.
Contoh Rencana Aksi (Action Plan):

Apa yang Akan Dilakukan?	Siapa Penanggung Jawab?	Kapan?	Sumber Daya yang Dibutuhkan?
Uji coba produksi keripik 10kg	Pak Budi (Pokja Produksi)	Minggu ke-1	Singkong, bumbu, minyak
Desain kemasan sederhana	Bu Nita (Pokja Pemasaran)	Minggu ke-2	-
Survey harga ke warung & pesan kemasan	Pak Anton & Bu Nita	Minggu ke-3	-
Produksi batch pertama untuk dijual	Semua Pengurus	Minggu ke-4	-

KOPERASI SEBAGAI NAKHODA

Koperasi berperan sebagai:



- 1. Penghubung (Integrator):** Menghubungkan petani/ pengrajin dengan pasar.
- 2. Fasilitator:** Menyediakan alat produksi, pelatihan, dan modal usaha.
- 3. Brand Holder:** Membangun merek bersama yang kuat untuk produk desa.
- 4. Penjaga Nilai:** Memastikan keuntungan didistribusikan secara adil kepada anggota.

KESIMPULAN & LANGKAH SELANJUTNYA

Kunci Sukses:

- Mulai dari yang kecil dan sederhana.
- Libatkan seluruh anggota.
- Fokus pada satu atau dua produk unggulan terlebih dahulu.
- Evaluasi dan perbaiki secara berkala.

Tugas Kita Sekarang:

1. Tentukan 1 produk unggulan desa yang akan dikembangkan.
2. Isi Model Bisnis (BMC) Sederhana untuk produk tersebut.
3. Buat Rencana Aksi 3 bulan pertama yang realistis.



TERIMA KASIH

**Mari Kita Wujudkan Desa Mandiri dan Sejahtera
Melalui Koperasi!**



Kementerian Koperasi Republik Indonesia

© 2025 Deputi Bidang Pengembangan Talenta dan Daya Saing
Koperasi

www.talentakoperasi.id

Hak
Cipta