



CEMPAKA BAHTERA DIGDAYA
KOPERASI JASA

PROPOSAL BISNIS

PENAWARAN KEMITRAAN INVESTASI

KOPERASI JASA CEMPAKA BAHTERA DIGDAYA

Ringkasan Penawaran

Proposal ini disusun untuk menawarkan kerja sama pendanaan dan investasi pada produk Kredit Pensiun CBD, dengan target pencairan Rp25 miliar per bulan atau Rp300 miliar per tahun, melalui model bisnis berbasis kemitraan, data, risiko, dan pertumbuhan berkelanjutan.

Disiapkan untuk: Investor, Mitra Pendana, dan Mitra Strategis
Tahun 2026

1. Ringkasan Eksekutif

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya menawarkan peluang kerja sama pendanaan untuk pengembangan produk Kredit Pensiun CBD, yaitu pembiayaan kepada segmen pensiunan dengan sumber pembayaran dari manfaat pensiun bulanan. Peluang bisnis ini menarik karena kebutuhan pembiayaan pensiunan bersifat berulang, dapat dikembangkan melalui jaringan cabang dan kantor bayar, serta memiliki dasar monitoring pembayaran yang lebih terstruktur dibandingkan pembiayaan tanpa sumber pembayaran tetap.

Kebutuhan pendanaan utama ditujukan untuk mendukung pencairan pembiayaan kepada debitur yang telah lolos proses verifikasi, analisis kelayakan, pengecekan dokumen, dan persetujuan internal. Dana investor digunakan untuk underlying portofolio kredit pensiun, bukan untuk penggunaan yang tidak terkait dengan pembiayaan. Mekanisme pengembalian dana kepada investor dapat disusun melalui skema imbal hasil tetap, bullet payment, atau profit sharing sesuai kesepakatan dan dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama.

Ikhtisar Target Bisnis

Komponen	Bulanan	Tahunan
Target Pencairan Utama	Rp20.000.000.000	Rp240.000.000.000
Target Komitmen	Rp25.000.000.000	Rp300.000.000.000
Buffer Pengaman	Rp5.000.000.000	Rp60.000.000.000

Target pencairan utama adalah nilai pembiayaan yang ditargetkan benar-benar terealisasi kepada debitur, yaitu Rp20.000.000.000 per bulan atau Rp240.000.000.000 per tahun. Target komitmen pendanaan sebesar Rp25.000.000.000 per bulan atau Rp300.000.000.000 per tahun. Dengan struktur tersebut, buffer pengaman yang logis adalah selisih antara target komitmen dan target pencairan, yaitu Rp5.000.000.000 per bulan atau Rp60.000.000.000 per tahun.

Apabila koperasi menghendaki buffer pengaman sebesar Rp10.000.000.000 per bulan, maka struktur pendanaan perlu disesuaikan menjadi target pencairan Rp20.000.000.000 per bulan dengan target komitmen Rp30.000.000.000 per bulan. Dengan demikian, dokumen ini menggunakan struktur dasar Rp20.000.000.000 target pencairan, Rp25.000.000.000 target komitmen, dan Rp5.000.000.000 buffer pengaman agar konsisten secara matematis.

2. Profil Singkat Perusahaan

Nama Perusahaan: Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya

Akta Legalitas: Akta Nomor 02 Tanggal 04 Mei 2021 || AHU-00734 Tahun 2014

Bidang Usaha: Koperasi jasa dan pembiayaan

Produk Utama: Kredit pensiun

Segmen Pasar: Pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan pensiunan lainnya

Model Bisnis: Jasa Penyaluran Kredit Pensiun, Pengadaan Barang dan Jasa, dan UMKM

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya memiliki semangat untuk menjadi koperasi yang maju, sehat, profesional, dan mampu memberikan manfaat ekonomi bagi anggota serta mitra usaha. Nilai utama yang dipegang adalah Religius, Integritas, Profesional, dan Sinergi.

3. Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan

Visi

Menjadi koperasi jasa yang terpercaya, sehat, profesional, berbasis data, serta mampu memberikan manfaat ekonomi berkelanjutan bagi anggota, mitra, investor, dan masyarakat.

Misi

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota melalui pengembangan produk pembiayaan yang produktif dan terukur.
2. Membangun kerja sama strategis dengan investor, mitra pendana, kantor bayar, dan lembaga pendukung lainnya.
3. Mengoptimalkan sistem operasional berbasis data untuk mendukung proses pengajuan, pencairan, dan collection.
4. Menjaga kualitas portofolio pembiayaan melalui verifikasi, analisa kelayakan, monitoring, dan pengendalian risiko.

Nilai Utama

- Religius: menjunjung etika dan tanggung jawab dalam setiap tindakan bisnis.
- Integritas: menjaga kepercayaan, transparansi, dan kepatuhan.
- Profesional: menjalankan proses kerja sesuai standar operasional.
- Sinergi: membangun kolaborasi yang kuat dengan anggota, cabang, pendana, dan investor.

4. Latar Belakang Peluang Bisnis

Unit pelayanan jasa kredit yang saat ini dijalankan oleh koperasi adalah Kredit Pensiun, yaitu produk pembiayaan yang menasar pensiunan dengan sumber pendapatan dari manfaat pensiun bulanan. Karakteristik segmen ini memberikan peluang bisnis yang relatif terukur karena pola pembayaran angsuran dapat dipantau secara berkala melalui kantor bayar, rekening pembayaran, dan mekanisme collection yang disepakati.

Kebutuhan pembiayaan pensiunan juga terus ada, antara lain untuk renovasi rumah, modal usaha keluarga, biaya pendidikan anak atau cucu, kebutuhan kesehatan, pelunasan pinjaman lama, take over kredit, maupun kebutuhan konsumtif yang produktif.

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya melihat peluang ini sebagai ruang bisnis yang dapat dikembangkan secara profesional melalui jaringan cabang, penguatan mitra pendana, sistem pengajuan yang terstruktur, dan pengendalian risiko berlapis.

5. Analisis Pasar dan Peluang Pertumbuhan

Segmen pasar Kredit Pensiun CBD mencakup pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan pensiunan lainnya yang memiliki kebutuhan pembiayaan untuk renovasi rumah, modal usaha keluarga, pendidikan, kesehatan, pelunasan pinjaman lama, top up, dan take over. Pertumbuhan bisnis dapat didorong melalui penguatan jaringan cabang, kerja sama kantor bayar, kualitas layanan, kecepatan proses, serta disiplin seleksi portofolio.

Area Analisis	Keterangan / Data yang Dibutuhkan
Segmen prioritas	Pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan pensiunan lainnya.
Wilayah/cabang prioritas	[diisi data aktual cabang dan wilayah prioritas koperasi]
Sumber pertumbuhan	Akuisisi nasabah baru, repeat order/top up, take over, dan optimalisasi jaringan kantor bayar.
Keunggulan CBD	Proses berlapis, verifikasi dokumen, pendekatan layanan, jaringan cabang, dan monitoring portofolio berbasis data.

6. Produk yang Ditawarkan: Kredit Pensiun CBD

Kredit Pensiun CBD adalah fasilitas pembiayaan kepada pensiunan dengan sumber pembayaran dari dana pensiun bulanan. Produk ini dirancang untuk memberikan kemudahan pembiayaan kepada nasabah, sekaligus menjaga kepentingan koperasi dan investor melalui proses analisa, verifikasi, dan monitoring yang ketat.

Keunggulan Produk

- Segmen pasar stabil karena menysasar pensiunan dengan penghasilan bulanan.
- Potensi pasar luas di berbagai wilayah melalui jaringan cabang dan area.
- Peluang repeat business melalui top up bagi nasabah lancar.
- Peluang take over dari pembiayaan existing di lembaga lain.
- Proses seleksi berlapis melalui verifikasi dokumen, SLIK, callback, dan komite.
- Monitoring collection dilakukan secara berkala melalui kantor bayar dan tim collection.
- Sumber pembayaran debitur berasal dari manfaat pensiun bulanan yang relatif stabil dan dapat dimonitor secara berkala melalui kantor bayar.
- Mekanisme pembayaran angsuran/tagihan dilakukan secara *Auto Debet* dan didukung melalui kantor bayar atau mekanisme pembayaran lain sesuai ketentuan kerja sama.
- Pengecekan Data validasi langsung kepada Instansi Terkait. (Kantor Pos, Taspen dan Asabri)

7. Alur Operasional Kredit Pensiun

Alur operasional dirancang agar setiap pengajuan dapat diproses dengan disiplin, terdokumentasi, dan dapat diawasi dari tahap awal sampai pembayaran angsuran.

1. Debitur mengajukan pembiayaan melalui cabang.
2. Cabang melakukan input data, verifikasi awal, dan pemberkasan.
3. Koperasi mengajukan pengecekan SLIK kepada pendana.
4. Tim pusat melakukan verifikasi dokumen dan validasi data debitur.
5. Pengajuan dibahas dalam komite internal koperasi.

6. Berkas yang layak diajukan kepada mitra pendana.
7. Mitra pendana melakukan analisa dan memberikan keputusan.
8. Setelah disetujui, dilakukan pengajuan pencairan dana.
9. Dana dicairkan dari pendana kepada koperasi dan disalurkan kepada debitur.
10. Berkas fisik dikirim dan dikelola sebagai dokumen pembiayaan.
11. Tim collection melakukan monitoring tagihan dan pembayaran angsuran.
12. Tim After Sales melakukan Maintenance kepada seluruh debitur dalam menjaga stabilitas Angsuran dan Menjalin Hubungan berkelanjutan dengan debitur.

8. Kelengkapan Dokumen Pengajuan

Kelengkapan dokumen menjadi faktor penting untuk menjaga legalitas, kelayakan, dan kualitas portofolio pembiayaan. Dokumen utama yang digunakan antara lain:

- Form pengajuan kredit, credit memo/simulasi, dan form kredit pendana.
- KTP debitur dan pendamping, Kartu Keluarga, NPWP, dan dokumen identitas pendukung.
- Karip atau buku Asabri, SK Pensiun, slip gaji atau bukti pembayaran pensiun, IDPB/SKPP.
- Hasil TIF, form asuransi, form IDEB/SLIK, dan form pembukaan rekening.
- Surat kuasa potong gaji, form pernyataan debit, form anggota koperasi, serta dokumen akad dan wawancara.
- Dokumen tambahan sesuai ketentuan koperasi, pendana, dan kebutuhan mitigasi risiko.
- Video wawancara dan video asuransi.

9. Proyeksi Bisnis dan Kebutuhan Pipeline

Untuk menjaga target pencairan utama sebesar Rp20.000.000.000 per bulan, koperasi perlu menjaga pipeline pengajuan yang lebih besar dari target pencairan. Target komitmen pendanaan sebesar Rp25.000.000.000 per bulan memberikan buffer sebesar Rp5.000.000.000 untuk mengantisipasi pending administrasi, retur berkas, reject pendana, batal pencairan, atau penyesuaian jadwal pencairan.

Tahap Pipeline	Volume Estimasi	Rasio Lolos
Pengajuan Masuk	Rp30-40 miliar/bulan	100%
Lolos Verifikasi Internal	Rp27-30 miliar/bulan	±78-80%
Disetujui Mitra Pendana	Rp26-27 miliar/bulan	±70-75%
Realisasi Pencairan	Rp20 miliar/bulan	±60-65%

Implikasinya, setiap area tidak hanya mengejar angka pencairan, tetapi juga wajib menjaga kualitas pipeline sejak tahap awal agar rasio konversi tetap sehat.

10. Simulasi Kebutuhan Nasabah

Rata-rata Pencairan/Nasabah	Estimasi Nasabah/Bulan	Keterangan
Rp75.000.000	±334 nasabah	Skenario konservatif
Rp100.000.000	±250 nasabah	Skenario moderat
Rp125.000.000	±200 nasabah	Skenario optimis
Rp150.000.000	±167 nasabah	Skenario ideal

11. Skema Penawaran Kerja Sama Investor

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya membuka peluang kerja sama kepada investor dan mitra pendana dalam bentuk pendanaan portofolio kredit. Skema kerja sama dapat disusun dalam bentuk pendanaan portofolio, pendanaan batch pencairan, kerja sama modal kerja, atau kerja sama strategis lainnya. Skema final akan dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama yang mengatur alur dana, hak dan kewajiban para pihak, mekanisme imbal hasil, jaminan dokumen, pelaporan, serta mitigasi risiko.

Bentuk Kerja Sama

- Skema imbal hasil tetap memberikan kepastian pengembalian kepada investor melalui pembayaran imbal hasil berkala sesuai persentase yang telah disepakati sejak awal kerja sama.
- Skema bullet payment memberikan imbal hasil berkala kepada investor selama masa kerja sama, dengan pengembalian pokok dilakukan sekaligus pada akhir periode kerja sama.
- Skema profit sharing merupakan pola kerja sama berbasis bagi hasil, di mana investor memperoleh bagian keuntungan atau kerugian berdasarkan realisasi pendapatan usaha pembiayaan yang dikelola oleh koperasi.

Contoh Skema Perhitungan

1. Skema Imbal Hasil Tetap

Alur sederhana: Investor memberikan dana kepada koperasi → koperasi menyalurkan dana tersebut kepada debitur → koperasi memperoleh pendapatan dari kegiatan pembiayaan → koperasi membayar hasil jasa kepada investor setiap bulan berdasarkan persentase imbal hasil yang telah disepakati.

Contoh Perhitungan Imbal Hasil Tetap:

Komponen	Nilai / Perhitungan
Dana investasi	Rp10.000.000.000
Tenor kerja sama	5 tahun / 60 bulan
Imbal hasil	10% per tahun
Hasil jasa bulanan	$Rp10.000.000.000 \times 10\% / 12 \text{ bulan} = \pm Rp83.333.333 \text{ per bulan.}$
Pengembalian pokok bulanan	Jika pokok dikembalikan bertahap: $Rp10.000.000.000 / 60 \text{ bulan} = \pm Rp166.666.667 \text{ per bulan.}$
Total pembayaran bulanan	$\text{Hasil jasa } \pm Rp83.333.333 + \text{pokok } \pm Rp166.666.667 = \pm Rp250.000.000 \text{ per bulan.}$
Total hasil jasa selama 5 tahun	$Rp83.333.333 \times 60 \text{ bulan} = \pm Rp5.000.000.000.$
Sisa pokok investasi	Menurun sesuai pembayaran pokok bulanan dan direkonsiliasi dalam laporan investor.

Skema pembayaran: Koperasi memberikan hasil jasa kepada investor setiap bulan sesuai nilai yang telah disepakati. Pengembalian pokok investasi dapat dilakukan secara bertahap atau sesuai jangka waktu dan ketentuan yang dituangkan dalam perjanjian kerja sama.

2. Skema Bullet Payment

Alur sederhana: Investor memberikan dana kepada koperasi → koperasi menyalurkan dana tersebut kepada debitur → koperasi membayar hasil jasa kepada investor setiap bulan → pokok investasi dikembalikan sekaligus pada akhir masa kerja sama.

Contoh Perhitungan Bullet Payment:

Komponen	Nilai / Perhitungan
Dana investasi	Rp10.000.000.000
Tenor kerja sama	5 tahun / 60 bulan
Imbal hasil	10% per tahun
Admin Awal	$Rp.10.000.000.000 \times 0.5\% = Rp.50.000.000$
Hasil jasa per bulan	$Rp10.000.000.000 \times 10\% / 12 \text{ bulan} = \pm Rp83.333.333$
Total hasil jasa selama 5 tahun	$Rp83.333.333 \times 60 \text{ bulan} = \pm Rp5.000.000.000$

Pengembalian pokok	Pokok investasi sebesar Rp10.000.000.000 dikembalikan sekaligus pada akhir tenor atau pada akhir masa kerja sama sesuai perjanjian.
Admin Akhir	$Rp.10.000.000.000 \times 0.5\% = Rp.50.000.000$
Total pembayaran kepada investor	Admin Awal : Rp. 50.000.000 Admin Akhir : Rp. 50.000.000 Total hasil jasa selama 5 tahun $\pm Rp5.000.000.000$ + pengembalian pokok Rp10.000.000.000 = $\pm Rp15.100.000.000$

Skema pembayaran: Pada skema ini, koperasi hanya membayarkan hasil jasa kepada investor setiap bulan. Pokok investasi tidak dicicil setiap bulan, melainkan dibayarkan sekaligus pada akhir periode kerja sama. Skema ini memberikan fleksibilitas cashflow bulanan bagi koperasi, dengan tetap memberikan hasil jasa rutin kepada investor.

3. Skema Profit Sharing / Bagi Hasil

Alur sederhana: Investor memberikan dana kepada koperasi → koperasi mengelola dana tersebut dalam kegiatan pembiayaan kepada debitur → koperasi memperoleh pendapatan dari portofolio pembiayaan → hasil usaha dibagikan kepada investor dan koperasi berdasarkan persentase bagi hasil yang telah disepakati.

Contoh Perhitungan Profit Sharing:

Komponen	Nilai / Keterangan
Dana investasi	Rp100.000.000.000
Tenor kerja sama	Minimal 10 tahun / 120 bulan
Skema pembagian hasil	Berdasarkan realisasi pendapatan atau keuntungan usaha pembiayaan.
Contoh porsi bagi hasil	40% untuk investor dan 60% untuk koperasi.
Ilustrasi pendapatan bersih bulanan	Target Per Bulan : 15.000.000.000 Pendapatan : $10\% \times 15.000.000.000 = 1.500.000.000$ Biaya Operasional : $6\% \times 15.000.000.000 = 900.000.000$ Total Pendapatan = $1.500.000.000 - 900.000.000 = 600.000.000$ Pembagian Hasil : Koperasi 60% = 360.000.000 Investor 40% = 240.000.000

Skema pembayaran: Pada skema profit sharing, nilai pembayaran kepada investor tidak bersifat tetap, melainkan mengikuti realisasi hasil usaha pembiayaan. Semakin baik performa portofolio, maka potensi hasil yang diterima investor juga dapat meningkat. Skema ini membutuhkan transparansi laporan portofolio, realisasi pencairan, outstanding, pembayaran angsuran, serta kualitas kolektibilitas pembiayaan.

Catatan Penutup: Seluruh skema di atas bersifat ilustratif dan dapat disesuaikan kembali berdasarkan kesepakatan para pihak, kemampuan cashflow koperasi, kualitas portofolio pembiayaan, mitigasi risiko, serta ketentuan yang dituangkan dalam perjanjian kerja sama.

12. Track Record dan Kinerja Portofolio Berjalan

Indikator Portofolio	Data Aktual
Periode/bulan	15.000.000.000
Total pencairan, jumlah debitur	65.000.000.000, 749 Debitur
Angsuran tertagih, angsuran gagal potong, recovery tunggakan	1.200.000.000/ 249.000.000/209.000.000
DPD 1–30, DPD 31–60, DPD >60, NPL gross, NPL net	NPL Net 0,8 %
Klaim asuransi	6 Debitur (500.000.000)

13. Proyeksi Keuangan dan Kemampuan Pembayaran kepada Investor

Komponen Proyeksi	Nilai / Keterangan
Dana investor	100.000.000.000
Target pencairan dan outstanding rata-rata	300.000.0000.000
Pendapatan jasa pembiayaan, biaya dana investor, biaya operasional, cadangan risiko	Rata rata 16%/Tahun
Laba bersih dan estimasi kemampuan pembayaran investor	Rata rata 8%/Bulan

14. Struktur Pengamanan Dana Investor

Dana investor digunakan untuk mendukung underlying portofolio kredit pensiun yang dapat ditelusuri melalui daftar nominatif debitur, dokumen pembiayaan, dan laporan penggunaan dana. Setiap penggunaan dana wajib didukung data pencairan, outstanding, status pembayaran, dan kualitas kolektibilitas portofolio.

- Daftar nominatif debitur dan dokumen pembiayaan menjadi kontrol portofolio.
- Laporan penggunaan dana, outstanding, DPD/NPL, dan pembayaran investor diberikan secara berkala.
- Rekening khusus/escrow, reserve fund, buyback mechanism, atau penggantian portofolio bermasalah dapat diatur lebih lanjut dalam Perjanjian Kerja Sama.
- Seluruh mekanisme pengamanan tetap mengikuti kesepakatan para pihak dan ketentuan hukum yang berlaku.

15. Legalitas dan Kepatuhan

Dokumen / Aspek	Status
Akta pendirian/perubahan, AHU, NIB, NPWP, AD/ART	Terlampir
Struktur pengurus dan pengawas	Terlampir
PKS dengan pendana/Investor	Terlampir

Seluruh skema kerja sama pendanaan akan dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama yang mengatur hak dan kewajiban para pihak, alur dana, mekanisme imbal hasil, pelaporan, pengamanan portofolio, penyelesaian sengketa, dan kepatuhan terhadap ketentuan hukum yang berlaku.

16. Nilai Menarik bagi Investor

- Underlying portofolio jelas karena dana investor dikaitkan dengan daftar nominatif debitur dan dokumen pembiayaan.
- Segmen pembayaran relatif stabil karena bersumber dari manfaat pensiun bulanan, namun tetap membutuhkan monitoring dan mitigasi risiko yang disiplin.
- Risiko dimitigasi melalui pengecekan SLIK, verifikasi dokumen, validasi data, komite pembiayaan, asuransi, dan proses collection berkala.
- Investor memperoleh laporan berkala mengenai penggunaan dana, outstanding, kualitas pembayaran, DPD/NPL, dan pembayaran imbal hasil.
- Potensi return dapat lebih menarik dibanding instrumen pasif, dengan catatan risiko pembiayaan tetap dijelaskan secara transparan dan tidak dijamin bebas risiko.
- Skema kerja sama fleksibel, meliputi imbal hasil tetap, bullet payment, atau profit sharing sesuai profil risiko dan kebutuhan investor.

17. Strategi Pemasaran dan Pertumbuhan

- Optimalisasi jaringan cabang dan area dengan target pencairan serta pipeline yang terukur.
- Pendekatan komunitas pensiunan ASN, TNI, Polri, BUMN, dan kelompok purna tugas.
- Program take over kredit dari lembaga lain dengan layanan yang kompetitif.
- Program top up bagi nasabah lancar untuk meningkatkan portofolio dari basis nasabah existing.
- Penguatan kemitraan kantor bayar untuk kelancaran pemotongan dan pembayaran angsuran.
- Digital monitoring pipeline untuk memantau status pengajuan, approval, pencairan, dan collection.

18. Manajemen Risiko

Bisnis pembiayaan harus dijalankan dengan prinsip kehati-hatian. Oleh karena itu, Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya menerapkan pengendalian risiko pada beberapa aspek utama:

Jenis Risiko	Mitigasi Utama
Risiko Kredit	Analisa kemampuan bayar, pengecekan SLIK, validasi dokumen sebelum pencairan, komite pembiayaan, dan evaluasi portofolio secara berkala.
Risiko Dokumen	Pemeriksaan kelengkapan dokumen, validasi SK Pensiun, KTP, KK, slip gaji, dokumen pendukung, serta penyelesaian kekurangan sebelum pencairan.
Risiko Operasional	Penerapan SOP pengajuan, verifikasi, pencairan, collection, monitoring status pengajuan, pemisahan fungsi, dan evaluasi proses kerja secara berkala.
Risiko Collection	Monitoring DPD secara berkala, follow up debitur yang mengalami keterlambatan, koordinasi dengan kantor bayar apabila terjadi gagal potong, validasi pembayaran, dan pelaporan risiko kepada investor.
Risiko Kematian Debitur	Penggunaan asuransi jiwa kredit untuk risiko kematian debitur sesuai ketentuan yang berlaku dan kelengkapan dokumen klaim.
Risiko Fraud	Callback debitur, dokumentasi akad, video wawancara bila diperlukan, kontrol internal, validasi data, dan budaya integritas untuk meminimalkan potensi fraud.

18. Kebutuhan Dukungan Investor

Untuk mendukung pertumbuhan bisnis kredit pensiun, koperasi membutuhkan dukungan investor atau mitra pendana dalam aspek berikut:

- Penyediaan dana pembiayaan kredit.
- Penambahan limit pendanaan untuk mendukung target pencairan bulanan.
- Dukungan pengembangan sistem monitoring portofolio.
- Penguatan proses analisa dan mitigasi risiko.
- Dukungan ekspansi wilayah pemasaran prioritas.
- Kolaborasi pengembangan produk pembiayaan pensiun yang kompetitif.

Catatan Skema

Besaran investasi, imbal hasil/bagi hasil, tenor kerja sama, jaminan portofolio, dan mekanisme pengembalian dana perlu dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama yang jelas, transparan, dan sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

19. Rencana Penggunaan Dana Investor

- Penyaluran pembiayaan kredit kepada debitur yang telah lolos verifikasi.
- Penguatan portofolio pencairan di area prioritas.
- Mendukung target pencairan bulanan dan tahunan koperasi.
- Mempercepat realisasi pembiayaan kepada nasabah yang sudah disetujui.
- Mengoptimalkan pipeline pengajuan yang telah memenuhi kriteria kelayakan.

20. Sistem Pelaporan kepada Investor

Untuk menjaga transparansi, akuntabilitas, dan kepercayaan investor, Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya akan menyediakan laporan berkala yang ringkas, terstruktur, dan berbasis data aktual portofolio. Laporan tersebut digunakan untuk memantau penggunaan dana, realisasi pencairan, posisi outstanding, kualitas pembayaran, status collection, dan pembayaran kepada investor.

- Laporan realisasi pencairan.
- Laporan penggunaan dana investor.
- Laporan outstanding / baki debit.
- Laporan portofolio berjalan.
- Laporan kualitas pembayaran dan collection.
- Laporan DPD/NPL.
- Laporan pembayaran kepada investor.
- Laporan keuangan pendukung.

Contoh format Laporan Investor dan Laporan Keuangan pendukung akan disajikan dalam Bab Lampiran sebagai dokumen pendukung proposal.

21. Penutup

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya memiliki peluang besar untuk tumbuh sebagai koperasi jasa pembiayaan pensiun yang sehat, profesional, dan berkelanjutan. Dengan target pencairan Rp25 miliar per bulan atau Rp300 miliar per tahun, dukungan investor dan mitra pendana menjadi faktor strategis untuk memperkuat kapasitas pembiayaan dan memperluas jangkauan layanan.

Melalui produk kredit pensiun yang memiliki pasar jelas, proses operasional terstruktur, sistem verifikasi berlapis, dan pengendalian risiko yang disiplin, kerja sama ini diharapkan menjadi peluang investasi yang menarik, terukur, dan saling menguntungkan.

22. Kontak Kerja Sama

Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya

Alamat: Jl Sanggar Kencana No. 2B

Email: cempakabahteradigdaya@gmail.com

Website: www.koperasicbd.com

Contact Person: Taofik Firi J – Ketua Koperasi – 087823000351

23. Lampiran: Data dan Dokumen Pendukung

- Company profile Koperasi Jasa Cempaka Bahtera Digdaya.
- Dokumen legalitas koperasi: akta, AHU, NIB, NPWP, AD/ART, dan dokumen perubahan apabila ada.
- Struktur organisasi, pengurus, pengawas, dan tim operasional.
- Data portofolio berjalan dan laporan kinerja pencairan.
- Laporan keuangan koperasi.
- Contoh daftar nominatif debitur.
- Draft Perjanjian Kerja Sama.
- Dokumen mitigasi risiko, asuransi, dan mekanisme klaim.