



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : Fatmawati
Kabupaten : KABUPATEN PURWOREJO
Jumlah Penduduk : 4157
Bulan/Tahun : Maret 2023

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action / Eksekusi	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran		Partner / Mitra		Asset		Keterangan / (Hasil usaha)
							Pelanggan	Pembeli Baru		Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran tetap	Pengeluaran tidak tetap	Partner / Mitra tetap	Partner / Mitra tidak tetap	Asset Berwujud	Tidak berwujud	
Minat masyarakat terhadap camilan yang enak dan murah sebagai teman minum teh atau kopi memang tidak pernah sepi, salah satunya camilan piscoot (pisang coklat).	Mengembangkan pemasaran produk pisang coklat lumer agar lebih dikenal oleh masyarakat luas, melalui berbagai strategi pemasaran diantaranya dengan membuka stand di tempat yang strategis, menjalin kerjasama dengan pedagang makanan kecil lainnya. Harapan kedepannya bisa memproduksi juga pisang coklat dalam bentuk frozen food agar bisa tahan lebih lama, untuk mewujudkan rencana satu persatu maka dibuat time line : April - Juni : menabung untuk membeli etalase/ mencari info sewa etalase, survei tempat (sambil berjualan secara online dirumah) Juni - Juli dan seterusnya : membuka stand sendiri di tempat yg strategis, memproduksi piscoot (frozen food), memasarkan lewat shoopefood/gofuod, endors selebgram lokal	Saat ini pemasaran masih melalui media sosial watsApp story dengan sistem pre order. Produk akan dibuat setelah ada pesanan. Kami mempunyai dua mitra pedagang sebagai reseller piscoot. Saat ini kami juga sedang melakukan survey diberbagai tempat untuk mencoba membuka stand di tempat yang strategis dan sedang menabung untuk dapat membeli etalase.	Produk piscoot dijual atau disajikan dalam berbagai pilihan rasa dan topping.	customer segment pisang coklat lumer yaitu mulai dari anak - anak, remaja dan ibu-ibu.	Memposting foto produk di media sosial watsApp stories seara teratur dan rutin. Menawarkan produk kepada orang baru Mengikuti expo	Kami menawarkan sistem COD kepada pelanggan dengan radius jarak tertentu, untuk jarak jauh dikenakan tarif antar, kami juga mendrop produk di reseller untuk kemudian disalurkan ke pelanggan	40	10	Meminta testimoni serta masukan dan saran kepada pelanggan Memberi bonus extra topping kepada pelanggan untuk pembelian ketiga dan kelipatannya	900000	0	600000	30000	Pedagang bahan baku seperti coklat, glass aneka warna dan topping serta partner reseller	penjual buah pisang, kulit lumpia	Kompur, Wajan penggorengan, spatulla, saringan, parutan keju, botol selai,	merk dagang produk yaitu "piscootlumer"	hasil dari usaha saat ini sudah dijalankan yaitu penjualan produk yang kontinyu, meskipun tidak banyak namun setiap hari dihasilkan tetap memproduksi.



Mengetahui,
Kepala Desa
Mengetahui,
Kepala Seksi/Bidang
Dis. Kabupaten

Semarang,...

Peserta,
Fatmawati
Menyetujui
Tim Teknis,

Mengetahui,
Kepala Seksi
Disorapar Provinsi Jawa Tengah