



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : Tri Lestari
Kabupaten : KABUPATEN KEBUMEN
Jumlah Penduduk : 3023
Bulan/Tahun : April 2023
Dicetak pada 26 April 2023

Pernyataan Usaha	Rencana Usaha	Aksi / Efektivitas	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran		Partner / Mitra		Aset		Keterangan (Hasil mulai)
							Pelanggan	Pembeli Baru		Pendapatan Total	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Pengeluaran tetap	Pengeluaran tidak tetap	Partner / Mitra tetap	Partner / Mitra tidak tetap	Aset Berwujud	Tidak berwujud	

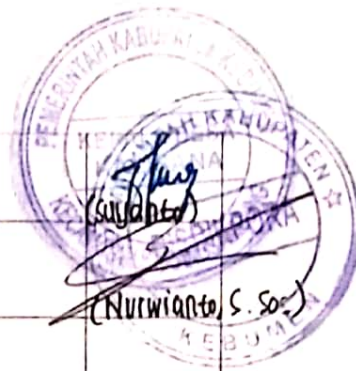
Kebutuhan manusia setiap hari yang tidak akan ada matinya. Bidang F&B yang memiliki minat tinggi di masyarakat. Jasa memusuk	Program pengembangan produk F&B. Membuat UMKM Desa Kaliana ke beberapa event di Desa maupun di Kabupaten atau Provinsi. Menjemputan UMKM Desa Kaliana agar bisa berkolaborasi dengan Gallery Pusat Oleh-Oleh Kebumen. Disperindag KUKM Kebumen. Bazar Trio Azana Mall, Bazar RSLD, dan Bazar di luar kota	Sampai bulan April, untuk saran pembuat WAG sudah mulai dijalankan dan pembuatan reseller juga sudah berjalan. Adapun pemasaran untuk produk Cookies Classic pada bulan April yaitu kembali berkolaborasi dengan Disperindag KUKM Kebumen melalui Program 1.500 Parcel Bupati, dan sudah mulai mencoba mengintikan produk Cookies Classic ke beberapa kota seperti Yogyakarta, Semarang, Sidoarjo, Pati, Sragen. Temanggung, Cilacap, dan Surabaya. Adapun izin usaha yang sudah dimiliki Classic Coffee yaitu NTB, PIRT Halal dan H KI on proses. Salah satu syarat produk agar bisa masuk dalam Program 1.500 Parcel Bupati adanya izin usaha minimal P-IRT. Untuk produk minimumannya masih berjalan di Gallery Pusat Oleh-Oleh Kebumen, dan mengikuti kegiatan bazar Ramadhan di Tri Azana Mall	Program dapat dilaksanankan oleh semua kalangan mulai dari pelajar sampai Ibu Rumah Tangga atau Ibu Pekerja.	1. Media Sosial (Instagram, WA, Business, WAG, Facebook, TikTok, Website, Dosa, Google Maps) 2. Offline (Gallery UMKM Kebumen atau Kota Lain, Event Bazar, Pelatihan diluar Masyarakat sekitar yang berperan aktif)	Yang saya lakukan pada bulan April yaitu memperlihatkan foto atau video bukti kegiatan yang sudah pernah saya lakukan baik didalam kota maupun diluar kota. Membuat story review produk di media sosial baik instagram, google maps, dan wa bisnis agar konsumen tertarik (meyakinkan konsumen baru) membuat WA group untuk beberapa reseller produk untuk memudahkan informasi terkait ready stock produk dan jumlah pesanan produk	Melakukan survey harga bahan baku yang dapat terjangkau agar produk yang dijual tidak terlalu mahal namun tetap memprioritaskan kualitas. Kunjungan langsung dan pendekatan dengan beberapa customer atau reseller agar produk dapat dijual lebih banyak dari reseller. Kolaborasi dengan beberapa pihak yang terlibat dalam produk untuk meminimalisir pengeluaran	70	50	Saya akan menanyakan kekurangan produk untuk evaluasi produk, kemudian meminta konsumen untuk mereview ke saudara atau tetangga, menginformasikan konsumen setiap ada event dan memberikan give away untuk konsumen yang loyal. Memberikan konsumen yang sudah loyal untuk dijadikan salah satu reseller dan memberikan free 1 produk setiap belanja lebih dari 10. Diskon Jumat Berkah dan Aktif berinteraksi di Social Media seperti komentar di beberapa akun media sosial. Mengajak reseller untuk selalu memberikan pelayanan terbaik dengan selalu menanyakan review produk	6321000	383200	5595000	2290000	Supplier bahan baku minuman dan makanan, supplier kemasan packing	Freelance	Peralatan Produksi Kue, Kering, Peralatan Mesin Kopi, Rumah Produksi.	Skill Kitchen, Skill Barista	Classic Coffee TWY merupakan coffi online yang bergerak di bidang makanan dan minuman seperti kopi dengan sistem Pre Order (PO). Sistem Pre Order (PO) ini merupakan bagian dari strategi Owner dalam memutar uang modal. Selain itu, tujuan utama PO yaitu untuk mencari riset pasar di daerah Kabupaten Kebumen dan sekitarnya. Adapun beberapa produk yang dijual pada bulan April yaitu makanan dan minuman. Di bulan April ini, Owner kembali berisingsi dengan kegiatan Bazar Ramadhan yang dilaksanakan di Trio Azana Mall, dan Gallery Pusat Oleh-Oleh Kebumen. Sedangkan untuk produk makanannya yang dijual di bulan April yaitu Burger, Ketan Mangga (Sticky Rice), dan Cookies Classic. Untuk produk Burger ready setiap hari, untuk Ketan Mangga (Sticky Rice) dan Kue Kering produk dijual dengan menggunakan sistem PO. Sampai bulan April, untuk saran pembuat WAG sudah mulai dijalankan dan pembuatan reseller juga sudah berjalan. Adapun pemasaran untuk produk Cookies Classic pada bulan April yaitu kembali berkolaborasi dengan Disperindag KUKM Kebumen melalui Program 1.500 Parcel Bupati, dan sudah mulai mencoba mengintikan produk Cookies Classic ke beberapa kota seperti Yogyakarta, Semarang, Sidoarjo, Pati, Sragen, Temanggung.
--	---	---	--	---	--	---	----	----	---	---------	--------	---------	---------	---	-----------	---	------------------------------	---

Mengetahui,

Pembina Desa

Pembina Kabupaten

Disporapar Provinsi
Jawa Tengah



Peserta PKKP 2023

Tri Lestari

Tim Teknis PKKP 2023

Dandi Susantodewi