



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARAWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : To Lestari
Kabupaten : KABUPATEN KEBUMEN
Jumlah Penduduk : 1023
Bulan Tahun : Mei 2023
Dibuat pada 26 Mei 2023

Pulang Garis	Rencana Garis	Akses/ Elektro	Vila/ Properti	Catatan Sipat	Struktur Pondasi	Struktur Dinding	Jumlah Pemasangan		Struktur Mamban Batasnya Dengan Pemasangan	Pondasi		Pemasangan		Pemasangan / Mita		Akses		Keterangan (Jika ada)	Kiri Mita
							Pemasangan	Pemasangan Sisi		Pondasi Tipe	Pondasi Tipe Tipe	Pemasangan Pemasangan Tipe	Pemasangan tidak tipe	Pemasangan / Mita tipe	Pemasangan / Mita tipe	Akses Batasnya	Tipe Mamban		

Kebutuhan manusia setiap hari yang tidak akan ada matanya. Didang FaB yang memiliki minat di nasyarakat, jasa memasak	Program pengembangan produk F&B melibatkan UMKM Desa Kalisana ke beberapa event di Desa, Kecamatan, maupun di Kabupaten ataupun Provinsi, Menjemputan UMKM Desa Kalisana agar bisa berkolaborasi dengan Gallery Pusat Olch-Olch Kebumen, Disperindag KUKM Kebumen, Bazar Triomall, Bazar RSUD, dan Bazar di luar kota.	Untuk bulan Mei saya masih memaksimalkan WAG reseller dan menaruh relasi yang ada di desa sebagai salah satu target customer maupun reseller. Proses penjualan sampai saat ini masih dengan sistem PO, menerima orderan secara langsung untuk produk yang ready stock baik makanan maupun minuman melalui WAG, story WA maupun Instagram. Dan terus melakukan review produk untuk meyakinkan customer yang baru bergabung. Sedangkan untuk offlinenya sementara membuka Sabtu dan Minggu di rumah namun masih belum maksimal karena masih mencoba manajemen waktu di desa. Kemudian saya berencana untuk membuka online melalui aplikasi grabfood sembari melengkapi dokumen ataupun fixasi produk yang baru di cantumkan terlebih dahulu. Untuk saran dari Mas Daud bulan April mengenai jargon, saya sudah mendapatkan ide namun masih belum di terapkan, adapun isi jargon : a. "Sajikan Rasa, Disetiap Do'a" Maksud jargon : Sajikan Rasa : Rasa produk yang disajikan dapat diterima	Program dapat dilaksanakan oleh semua kalangan mulai dari pelajar sampai Ibu Rumah Tangga atau Ibu Pekarja.	1. Media Sosial (Instagram, WA, Business, Facebook, TikTok, Website, Dora, Google Maps) 2. Offline (Gallery UMKM Kebumen atau Kota Lain, Event Bazar, Pelatihan diluar, Masyarakat sekitar yang berperan aktif)	1. Biasanya saya akan memperlihatkan foto atau video bukti kegiatan yang sudah pernah saya lakukan baik didalam kota maupun diluar kota bertujuan untuk menarik konsumen agar membeli produk. 2. Membuat story review produk di media sosial baik instagram, google maps, dan wa bisnis untuk meyakinkan konsumen baru, 3. Membuat WAG 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 dijualkan lebih banyak dari reseller, kolaborasi dengan beberapa pihak yang terlibat dalam produk untuk meminimalisir pengeluaran.	70	50	1. Saya akan menanyakan rekomendasi 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. 2. Memberikan konsumen yang sudah loyal untuk dijadikan salah satu reseller dan memberikan free 1 produk setiap belanja lebih dari 10. 3. Diskon Jumat Berkah dan Aktif berinteraksi di Social Media seperti komentar di beberapa akun media sosial seperti komentar di beberapa akun media sosial, 4. Mengajak reseller untuk selalu memberikan pelayanan terbaik dengan selalu menanyakan review produk	1556400	15182900	15975140	701800	Supplier bahan baku minuman dan makanan, supplier kemasan packing	Freelance	Perawatan Produk, Kue Kering, Perawatan Meja, Kertas, Rumah Produksi,	Skill Kitchen, Skill Barista	Untuk bulan Mei saya masih memaksimalkan WAG reseller dan menaruh relasi yang ada di desa sebagai salah satu target customer maupun reseller. Proses penjualan sampai saat ini masih dengan sistem PO, menerima orderan secara langsung untuk produk yang ready stock baik makanan maupun minuman melalui WAG, story WA maupun Instagram. Dan terus melakukan review produk untuk meyakinkan customer yang baru bergabung. Sedangkan untuk offlinenya sementara membuka Sabtu dan Minggu di rumah namun masih belum maksimal karena masih mencoba manajemen waktu di desa. Kemudian saya berencana untuk membuka online melalui aplikasi grabfood sembari melengkapi dokumen ataupun fixasi produk yang baru di cantumkan terlebih dahulu. Untuk saran dari Mas Daud bulan April mengenai jargon, saya sudah mendapatkan ide namun masih belum di terapkan, adapun isi jargon : a. "Sajikan Rasa, Disetiap Do'a" Maksud jargon : Sajikan Rasa : Rasa produk yang disajikan dapat diterima	Terus kembangkan program produk Cari m pema yang le mawati uahan Neman selalu!
---	--	---	---	---	--	---	----	----	---	---------	----------	----------	--------	---	-----------	---	------------------------------	---	--

Mengetahui,

Pembina Desa

Pembina Kabupaten

Disporapar Provinsi
Jawa Tengah



Peserta PKKP 2023

Tri Lestari

Tim Teknis PKKP 2023

Daud Samsudewa