



Nama Peserta : YOSSY OKTAFIANI
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 16.686
Bulan/Tahun : April 2023

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action/Eksekusi	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi
1. Pisang merupakan salah satu komoditas hortikultura buah-buahan yang banyak dijumpai di Kabupaten Pemalang. Kondisi geografis, kondisi tanah dan iklim di Kabupaten Pemalang termasuk Desa Bantarbolang sangat mendukung pengembangan budidaya pisang. Kondisi tersebut membuka peluang usaha bagi industri. Sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah dari komoditas pisang adalah melalui kegiatan diversifikasi produk pisang yang selama ini hanya dimanfaatkan sebagai buah menjadi olahan keripik pisang. Produk keripik pisang tersebut tentu saja memiliki daya simpan lebih lama, praktis, dan mudah proses pembuatannya. Selain itu keripik pisang juga dapat dijadikan sebagai peluang bisnis menjanjikan dan menguntungkan sehingga dapat membawa dampak bagi tumbuhnya sektor atau unit bisnis baru dibidang agroindustri pisang. Salah satu jenis buah Pisang yang dihasilkan yaitu Pisang Raja Nangka dan Pisang Gabu. a. Hasil survei pada bulan April ditemukan salah satu UMKM/produsen Keripik Pisang yang sudah berjalan lebih dari 10 tahun. b. Pemilik bernama ibu Rianah c. Lokasi produksi Dusun Duku Tengah, Desa Bantar Bolang, Kabupaten Pemalang	1. Rencana pengembangan usaha KERIPIK PISANG Ibu Rianah yaitu: a. Pendaftaran NIB b. Membuat Stiker/Label produk c. Mendaftarkan Google Bisnis/Google Maps d. Mendaftarkan PIRT dan Halal	1. Action yang telah dilakukan untuk produk KERIPIK PISANG ibu Rianah antara lain: a. Mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk pembuatan NIB dan mendaftarkan NIB b. Membuat Label produk sementara sebagai identitas produk, karena sebelumnya hanya menggunakan kemasan plastik kemudian di starless tanpa label informasi produk apapun. c. Membantu memasarkan produk melalui metode mulut ke mulut dengan tester dan berhasil mendapatkan beberapa pelanggan baru.	1. Value Proposition dari usaha KERIPIK PISANG Ibu Rianah antara lain: a. Produk : Rasa yang diciptakan sangat berbeda dibandingkan Keripik Pisang yang ada dipasaran, yaitu produk sangat gurih, asin dan sangat renyah. b. Pembuatan: Dibuat fresh setiap hari, tidak ada produk menumpuk digudang sehingga rasa yang dihasilkan tetap enak. c. Tidak menggunakan bahan pengawet d. Dapat dijual kembali jika ada yang berminat menjalin kerja sama sebagai distributor e. Bisa diantar ke tujuan pembeli jika melakukan order dalam jumlah cukup banyak. f. Harga murah dengan kualitas yang sangat baik g. Produk tahan lama	1. Customer Segment untuk produk KERIPIK PISANG yaitu a. Laki-laki – perempuan usia diatas 25 tahun yang menyukai olahan Pisang Gurih dan enak b. Secara Geografis: pemasaran produk ini lebih banyak di area Pemalang, Namun, terkadang ada juga yang mau melakukan metode JASTIP untuk kawan-kawannya di luar kota c. Secara Ekonomi: Segementasi pada pelanggan yang memiliki pendapatan menengah ke atas	1. Strategi promosi yang saat ini dilakukan oleh produk KERIPIK PISANG antara lain a. Mulut ke mulut b. Reseller Kemudian, Strategi promosi baru yang dibantu oleh tim PKKP antara lain: a. Pembuatan stiker dan merek b. Pembuatan Google Bisnis c. Sosial Media marketing dengan pembuatan foto produk dan diupload ke media social FB IG
2. Selain Keripik Pisang, terdapat juga produk olah pisang yang lain yaitu: PANG-PANG PISANG. Produk ini dikelola oleh ibu-ibu PKK Desa Bantarbolang.	2. Rencana pengembangan usaha PANG-PANG PISANG yaitu: a. Membuat kemasan baru dengan model standing pouch dengan sablon full b. Bermitra dengan retail modern dibantu dengan kolaborasi DISKOPERINDAG Kabupaten Pemalang	2. Action yang telah dilakukan untuk produk PANG-PANG PISANG antara lain: a. Sudah membuat kemasan baru sablon standing pouch bekerja sama dengan RUMAH KEMASAN PURWOREJO b. Sudah mendaftar ikut pelatihan kemasan dan Kurasi produk masuk Retail Modern	2. Value Proposition dari produk PANG-PANG PISANG antara lain: a. Pembuatan: Dibuat fresh setiap hari, tidak ada produk menumpuk digudang sehingga rasa yang dihasilkan tetap enak. b. Tidak menggunakan bahan pengawet c. Dapat dijual kembali jika ada yang berminat menjalin kerja sama sebagai distributor d. Bisa diantar ke tujuan pembeli jika melakukan order dalam jumlah cukup banyak. e. Harga murah dengan kualitas yang sangat baik f. Produk tahan lama g. Tersertifikasi PIRT dan HALAL MUI h. Kemasan menarik dan mudah dibawa	2. Customer Segment untuk produk PANG-PANG PISANG yaitu: a. Laki-laki – perempuan usia diatas 20 tahun yang menyukai olahan Pisang Gurih dan enak b. Secara Geografis: pemasaran produk ini lebih banyak di area Pemalang, Namun, terkadang ada juga yang mau melakukan metode JASTIP untuk kawan-kawannya di luar kota c. Secara Ekonomi: Segementasi pada pelanggan yang memiliki pendapatan menengah ke atas d. Anak muda yang menyukai camilan	2. Strategi promosi yang saat ini dilakukan oleh produk PANG-PANG PISANG antara lain a. Mulut ke mulut b. Reseller c. Bazzar Kemudian, Strategi promosi baru yang dibantu oleh tim PKKP antara lain: a. Foto produk b. Pembuatan video produk untuk promosi
3. Kabupaten Pemalang memiliki anugerah sumber daya alam yang beraneka ragam sehingga sektor pertaniannya pun kaya akan berbagai hasil produk pertanian. Produk-produk pertanian tersebut memiliki ciri khas atau karakteristik tertentu seperti aroma, cita rasa, warna, ukuran maupun tekstur yang menjadi keunggulan daya saing produk tersebut. Sebagai produk unggulan hortikultura Kabupaten Pemalang, produksi nanas madu Pemalang sangat besar yaitu mencapai 37.133,2 ton dengan sentra produksinya berada di Kecamatan Belik dengan jumlah produksi di sentra ini mencapai 33.526,5 ton atau 90,29% dari produksi nanas madu Pemalang. a. Olahan buah Nanas berupa STRUDEL NANAS b. Pemilik : merupakan usaha penulis (Yossy Oktafiani - PKKP) c. Lokasinya: Taman Mandiri Pemalang	3. Rencana pengembangan usaha STRUDEL NANAS yaitu: a. Membuat foto produk yang menarik b. Bekerja sama dengan akun besar Pemalang dalam hal promosi c. Bermitra dengan petani Nanas	3. Action yang telah dilakukan untuk produk STRUDEL NANAS antara lain: a. Bermitra dengan petani Nanas dalam hal penyediaan bahan baku b. Telah mengikuti pelatihan foto produk yang dilaksanakan oleh TELKOM dan sudah memiliki barcode QRIS c. Telah bekerja sama dengan akun @Kabarpemalang dalam hal promosi produk sehingga menghasilkan beberapa pelanggan baru	3. Value Proposition dari produk STRUDEL NANAS antara lain: a. Packaging cantik dan cocok dijadikan bekal oleh-oleh maupun untuk hantaran b. Sudah mendapatkan izin SP-PIRT dari Dinas Kesehatan dan Label HALAL dari LPPO MUI c. Cita rasa yang khas, segar dan gurih menciptakan suasana rasa yang unik di lidah	3. Customer Segment untuk produk STRUDEL NANAS yaitu: a. Wanita dewasa, pegawai usia 25 tahun - 50 tahun, dengan penghasilan > 4juta/bulan b. Wilayah Jawa Tengah c. Menyukai roti/pastry d. Pencari Oleh-oleh khas daerah/ hantaran	3. Strategi promosi yang saat ini dilakukan oleh produk STRUDEL NANAS antara lain a. Onlien melalui iklan di Instagram, Facebook dan Tiktok, Shopee bekerja sama dengan POS Indonesia, Promote IG b. Offline : melalui mulut ke mulut, reseller

Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan			Pengeluaran		Partner/Mitra		Aset		Keterangan Usaha	Hasil
	Pelangan	Pembeli Baru		Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap		Pengeluaran Tetap	Pengeluaran Tidak Tetap	Partner/Mitra Tetap	Partner/Mitra Tidak Tetap	Aset Berwujud	Aset Tidak Berwujud		
1. Saluran Distribusi yang saat ini dilakukan oleh produk KERIPIK PISANG antara lain: Penjualan secara langsung dan tidak langsung atau melalui reseller. Saluran penjualan yang telah dilakukan tetap dipertahankan dengan penambahan saluran penjualan melalui distributor untuk membantu proses penjualan produk.	50	30	1. Hubungan baik yang dilakukan oleh KERIPIK PISANG adalah dengan memberikan layanan prima dan profesional melalui prinsip pelanggan adalah raja (the customer is king). Kecepatan dalam melayani pesanan produk kepada pelanggan baik dalam jumlah kecil maupun besar bagi pelanggan langsung atau pun reseller.	6.000.000	0		500.000	50.000	Toko Oleh-oleh (Ogel-ogel Pernalang)	Reseller	Kompor, Penggorengan, Alat memasak, Panci, Ember, Rumah, Piring, Sendok.		1. Untuk produk KERIPIK PISANG bulan ini mendapatkan omset kurang lebih Rp 6.000.000 Untuk selanjutnya akan didampingi dalam hal perizinan.	
2. Saluran Distribusi yang saat ini dilakukan oleh produk PANG-PANG PISANG antara lain Penjualan secara langsung dan tidak langsung atau melalui reseller, toko oleh-oleh dan Bazzar. Saluran penjualan yang telah dilakukan tetap dipertahankan dengan penambahan saluran penjualan melalui distributor untuk membantu proses penjualan produk.	50	35	2. Hubungan baik yang dilakukan oleh PANG-PANG PISANG adalah a. Memberikan layanan prima dan profesional melalui prinsip pelanggan adalah raja (the customer is king). b. Kecepatan dalam melayani pesanan produk kepada pelanggan baik dalam jumlah kecil maupun besar bagi pelanggan langsung atau pun reseller. c. Memberikan diskon dan garansi produk	2.500.000	0		250.000	50.000			Kompor, Penggorengan, Alat memasak, Panci, Ember, Rumah, Piring, Sendok.		2. Untuk produk PANG-PANG PISANG bulan ini mendapatkan omset kurang lebih 2.000.000 Selanjutnya akan didampingi dalam hal pemasaran dan pembuatan konten produk	
3. Saluran Distribusi yang saat ini dilakukan oleh produk STRUDEL NANAS antara lain a. Strategi Distribusi langsung yaitu penjualan melalui marketplace (Shopee dan Bazzar) dan penjualan langsung ke end user. b. Strategi distribusi tidak langsung/perantara : yaitu melalui Reseller dan Jastip	50	30	3. Hubungan baik yang dilakukan oleh STRUDEL NANAS adalah a. Membuat promo menarik di beberapa event khusus seperti tanggal kembar 3 Maret 2023, Ulang tahun Desa dan Ulang tahun Kabupaten dan lain-lain b. Memberikan pelayanan yang ramah dan terbaik c. Memberikan garansi serta menerima kritik dan saran. d. Memberikan cashbak dan Bundling produk	6.500.000	0		500.000	100.000				Merk	3. Untuk Produk Strudel Nanas bulan ini mendapatkan omset kurang lebih 5.000.000 Selanjutnya akan didampingi dalam hal pemasaran dan pembuatan konten produk	

Mengetahui,

Pembina Desa
Pembina Kabupaten
Disporapar Provinsi Jawa Tengah



Peserta PKKP 2023

(Handwritten signature)

Yossy Oktafiani

Tim Teknis PKKP 2023

Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M



Nama Peserta : YOSSY OKTAFIANI
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 16686 Jumlah
Pemuda : 9062
Bulan/Tahun : April 2023

Potensi Desa	Identifikasi Masalah Desa	Bentuk Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terdampingi	Jumlah dan Nama Kelompok	Hasil Pendampingan	Kendala Yang Dihadapi	Tindak Lanjut Program	Komentar Mentor
1. Terdapat kegiatan rutin setiap minggu oleh Karang Taruna Palintaran Dusun Bantarbolang yaitu TBM (Taman Baca dan Melukis) 2. Adanya beberapa pemuda yang berpotensi berwawasan, percaya diri dan kesetiakawanan sosial serta semangat pengabdian terhadap masyarakat yang belum tertampung atau belum mendapat perhatian pemerintah untuk mengadakan kerjasama dalam menciptakan kegiatan-kegiatan positif kepemudaan.	1. Kesempatan kerja atau peluang lapangan pekerjaan di desa yang sedikit menyebabkan banyaknya pengangguran, sehingga tidak sedikit pemuda yang merantau ke Jakarta dan kota besar lainnya. 2. Selain itu pemuda yang berada di desa masih membutuhkan pelatihan untuk peningkatan skill dan kualitas diri. 3. Pengurus karang taruna kurang aktif melakukan pertemuan untuk membahas mengenai kegiatan yang harus dilaksanakan. Para anggota karang taruna pada dasarnya kurang memahami tugas mereka sebagai anggota organisasi. Selain itu, Pemuda desa belum mengoptimalkan penggunaan teknologi dan mediasosial untuk branding.	1. Mengembangkan Taman Baca Melukis (TBM) melalui pendampingan Story Telling, Cipta Puisi, Pidato serta melukis. 2. Berkolaborasi dengan BLK (Balai Latihan Kerja) Pemalang untuk dapat mengikutsertakan pemuda mengikuti beberapa pelatihan diantaranya: Pelatihan Pembuatan Roti, Pelatihan Service Sepeda Motor, Pelatihan Plate Welder Smaw 2F/PC	Jumlah (12 Orang Terdiri dari: Karang Taruna Palintaran Dusun Bantarbolang: 1. Muhamad Rochmani, 2. Sukron Makmun, 3. Kresna Adi Candra, 4. Iqbal Pradita, 5. Naufal Al Faruqi, 6. Riko Alfazri Karangtaruna dusun Dukuh Lumpang 7. M. Fatkhudin 8. Eko Darminto 9. Lailatul Lutfi W 10. Hilalatul Aini 11. Ulfa Robiatul A 12. Kholisul Hamam	Jumlah (2). 1. Karang taruna Palintaran Dusun Bantarbolang 2. Karang taruna dusun Dukuh Lumpang	1. Ikut serta dalam pendampingan kegiatan Taman Baca dan Melukis bersama dengan karang taruna Palintaran Bantarbolang. Kegiatan ini diikuti oleh anak-anak usia 7 tahun hingga 12 tahun 2. Mendaftarkan beberapa pemuda karang taruna Menemui ketua karang taruna yang tertarik mengikuti pelatihan di BLK (Balai Latihan Kerja) Di Pemalang.	1. Tempat terbatas untuk mengadakan pelatihan dan kegiatan 2. Perlengkapan seperti alat melukis terbatas, 3. Kondisi cuaca kurang mendukung sering mengalami hujan	1. Membuat kreativitas dari barang bekas berupa botol kardus dan plastik menjadi barang yang bernilai guna bekerja sama dengan Karang Taruna Desa Palintaran Dusun Bantarbolang. 2. Mendampingi peserta yang akan mengikuti TEST untuk lolos mengikuti pelatihan kerja di BLK Pemalang yang kemudian harapannya pemuda desa dapat mengaplikasikan skill yang didapat untuk membuka usaha di desa dan menciptakan lapangan kerja baru. 3. Membuat tim antara pengurus karang taruna dengan PKKP.	

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2023

Yossy Oktafiani

Tim Teknis PKKP 2023

Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M