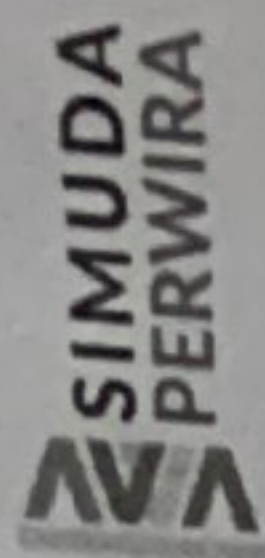




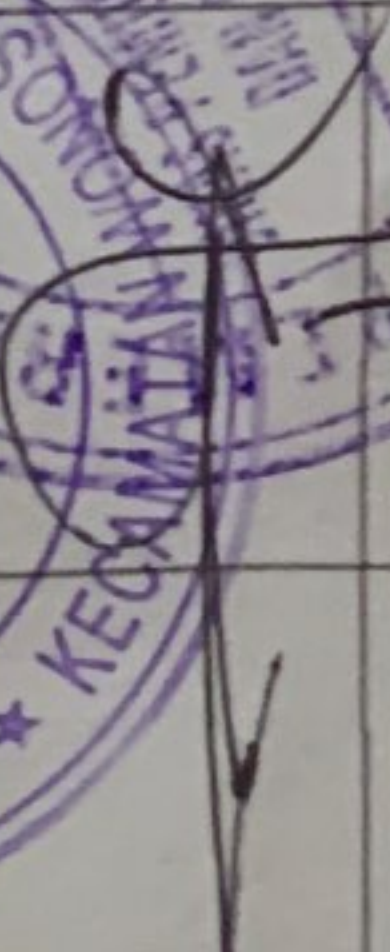
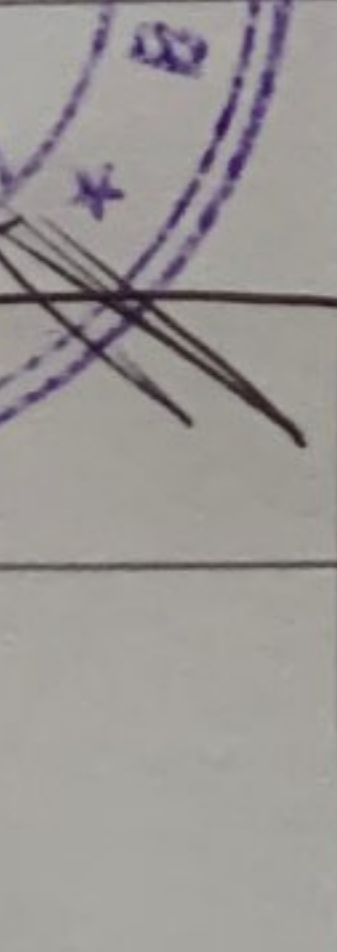
DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : Shofa Ahsani Mukhtar
Kabupaten : KABUPATEN BOYOLALI
Jumlah Penduduk : 3348
Bulan/Tahun : Juni 2023
Dicetak pada 23 Juni 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)	Komentar Mentor
							Pelanggan	Pembeli Baru		Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran tetap	Pengeluaran tidak tetap	Partner / Mitra tetap	Partner / Mitra tidak tetap	Asset Berwujud	Tidak berwujud		
Desa Bolo Kecamatan Wonoregoro memiliki beberapa sektor industri, dimulai dari pengolahan makanan seperti rengginang, rambak beras/karak, lemet singkong, telur asin, roti kering dan mie ayam. Pada sektor lain ada juga pengrajin mebel dan produsen berbagai macam tas.	Mengembangkan cakupan pasar untuk Usaha yang telah berjalan, dengan cara meningkatkan cakupan dengan cara memasukan produk ke pasar online dan juga mengedukasi masyarakat seberapa penting sosial media pada saat ini	hal yang dilakukan adalah membuat legalitas atas usaha yang telah berjalan dengan melalui program pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada para pelaku usaha. Pembuatan NIB ini juga di susul dengan adanya pelatihan kewirausahaan dari DISPORAPAR Kabupaten Boyolali, serta adanya paguyuban dari dampak pelatihan ini	Produk-produk disini mempunyai keunggulan yang jarang di temukan di tempat lain, yaitu terjangkau atau murah. disusul dengan cita rasa yang khas dan porsi yang besar serta tanpa bahan pengawet. disisi lain para pekerja disini pun juga tidak menuntut bayaran yang terlalu besar.	tuk target markatnya sebisa mungkin di kalangan muda mudi sekarang namun juga tidak menutup kemungkinan semua masyarakat bisa menikmati atau menyukai produk ini. Untuk sementara waktu target adalah masyarakat sekitar kecamatan, namun tidak menutup kemungkinan untuk merambat ke pasar yang lebih besar melalui marketplace dan online shop	Promosi di era sekarang sebaiknya menyesuaikan seperti hybrid bisa melalui offline dan juga online lewat medsos, atau marketplace, serta membuat akun media sosialnya supaya bisa mengenalkan produknya lebih luas dan juga meningkatkan branding produk di kalangan media dengan cara mempromosikan lewat iklan akan-akan yang berpengaruh kepada marketing	Strategi distribusi yang sudah berjalan yaitu melalui pasar tradisional, namun metode hybrid juga patut di pertimbangkan, akan tetapi untuk yang metode online masih diusahakan supaya kalkulasi dari harga jual dan juga ongkos kirimnya sesuai.	0	0	Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan dengan cara pendekatan kultural atau personal lalu juga misal ada pelanggan yang ingin menjadi reseller kita akan membuka kemungkina	0	0	0	-	-	-	-	Hasil usaha yang di dapatkan belum dapat di buku kan dan di data dengan baik karna tidak ada pembukuan yang jelas tentang cashflow sehingga kita belum dapat mendapat kesimpulan yang jelas. Namun pada bulan ini kami melakukan beberapa eksperimen dengan potensi kuliner yang ada di desa		

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2023



Shofa Ahsani Mukhtar



Khaled Ham Pranowo