

NIK

3327044309990005

Juli 2023

1 BELUM ABSEN	2 BELUM ABSEN	3 HADIR	4 BELUM ABSEN	5 HADIR	6 HADIR	7 BELUM ABSEN
8 HADIR	9 BELUM ABSEN	10 HADIR	11 HADIR	12 BELUM ABSEN	13 HADIR	14 HADIR
15 BELUM ABSEN	16 BELUM ABSEN	17 HADIR	18 BELUM ABSEN	19 BELUM ABSEN	20 HADIR	21 HADIR
22 BELUM ABSEN	23 BELUM ABSEN	24 BELUM ABSEN	25 HADIR	26 BELUM ABSEN	27 BELUM ABSEN	28 BELUM ABSEN
29 BELUM ABSEN	30 BELUM ABSEN	31 BELUM ABSEN				



Di sepanjang jalan panjaran banyak berdiri penjual-penjual yang mana terdapat juga karyawan yang bekerja di sana. Hal ini menjadi salah satu peluang yang menjanjikan untuk membuka usaha seperti warung makan, kiosk, kafe, dan lain-lain. Di lapangan juga ditemukan warung-warung lain yang menjual berbagai macam makanan, minuman, dan lain-lain. Dari pengamatan, banyak sekali penjual yang menjual berbagai macam makanan, minuman, dan lain-lain. Dari pengamatan, banyak sekali penjual yang menjual berbagai macam makanan, minuman, dan lain-lain.	Usaha yang sudah berjalan sudah lama dengan buah-buahan yang mana terdapat juga karyawan yang bekerja di sana. Hal ini menjadi salah satu peluang yang menjanjikan untuk membuka usaha seperti warung makan, kiosk, kafe, dan lain-lain. Di lapangan juga ditemukan warung-warung lain yang menjual berbagai macam makanan, minuman, dan lain-lain. Dari pengamatan, banyak sekali penjual yang menjual berbagai macam makanan, minuman, dan lain-lain.	Membuat produk sendiri di Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Kemudian melakukan promosi melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial.	Mengembangkan varian menu dessert yang baru karena di Pasar yang banyak menjual makanan yang manis. Melakukan pemasaran melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial.	Customer segmentasi hampir dari semua kalangan, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, dan para pekerja. Melakukan pemasaran melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial.	Promosi melalui status WhatsApp, iklan di Facebook, Instagram, dan TikTok. Melakukan pemasaran melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial.	Click On Delivery	20	25	1) Memberi harga spesial untuk pelanggan yang membeli lebih dari 3 box 2) Mengembangkan varian menu dessert yang baru karena di Pasar yang banyak menjual makanan yang manis. Melakukan pemasaran melalui media sosial. Melakukan pemasaran melalui media sosial.	420000	200000	200000	300000	Pelanggan per order	Pelanggan per order	Komponen, peralatan, bahan-bahan, dan lain-lain.	Mark, Tagline	Usaha sudah berjalan dengan sistem per order sehingga 4x
---	--	--	--	--	---	--------------------------	-----------	-----------	--	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------------------	----------------------------	---	----------------------	---

Mengetahui,

Pembina Desa

Pembina Kabupaten

Disporpar Provinsi
Jawa Tengah



Peserta PKKP 2023

ARSIFI AMANAH

Tim Teknis PKKP 2023





DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAHA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : ARSIFI AMANAH
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 9828
Jumlah Pemuda : 210
Bulan/Tahun : Juli 2023
Dicetak pada 17 Juli 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
Di sepanjang jalan pantura banyak berdiri pabrik-pabrik yang mana terdapat juga karyawan yang bekerja di sana. Hal ini menjadi salah satu peluang yang menjanjikan untuk membuka usaha seperti warung makan, kos-kosan, counter hp dll. Bergeser sedikit ke desa Kalirandu juga ditemukan warung-warung atau toko kelontong, sehingga berpotensi untuk membuat usaha penitipan makanan ringan seperti cemilan. Selain itu, terdapat pula pohon mangga hampir di setiap rumah warga. Maka dari itu harga mangga di Kalirandu jauh lebih murah dibanding harga di pasaran (jika sudah musimnya). Melimpahnya buah mangga dapat menjadi peluang usaha yang menjanjikan, karena buah mangga bisa diolah menjadi hidangan lezat seperti dessert, rujak, deb.	Banyak pemuda yang memilih untuk bekerja di luar kota bahkan luar negeri daripada memulai usaha di desanya sendiri. - UMKM di Kalirandu belum cukup berkembang. - UMKM belum begitu banyak. - UMKM tidak percaya diri untuk berkembang. - Masyarakat masih banyak yang mengharap bantuan meski sudah tergolong mampu	Ada beberapa macam bentuk pendampingan masyarakat yang dilakukan pada beberapa bulan ini. Pertama, berupa pengembangan kemasan, logo dan promosi produk. Sasaran utamanya adalah kepada produsen kerupuk usek yang hanya menjual keripiknya secara offline yaitu di Pasar Peturukan, dengan kemasan yang belum menarik. Bentuk pendampingannya adalah dengan menambah membuat kemasan logo, dan promosi produk melalui media sosial. Selain itu, bentuk pendampingan yang lain berupa memberikan saran untuk menambah variasi warna pada kerupuk usek dan membuat akun google bisnis. Kedua, memfasilitasi para pelaku UMKM untuk mengikuti pelatihan digital marketing yang dilakukan secara daring. Dengan memanfaatkan fasilitas yang dimiliki balai desa Kalirandu berupa proyektor, kegiatan pelatihan digital marketing dapat diikuti dengan baik. Bentuk pendampingan yang ketiga yaitu dengan membantu menguruskan izin usaha berupa NIB dan sertifikat halal, membantu strategi pemasaran melalui marketplace dan media sosial dan membuat akun google bisnis. Keempat, membuat kemasan yang lebih menarik pada UMKM kerupuk Simbar. Membuatkan akun google bisnis dan membantu distribusi produk hingga luar kecamatan.	Jumlah (4). 1) Runiti 2) Purwati 3) Mufaridhoh 4) Ismi	Jumlah (1). Perkumpulan Usaha Kecil (PUK)	Produksi Kerupuk Usek dan Tempe Keripik Mbak Pur saat ini sudah memiliki kemasan dan logo yang menarik, serta sudah memiliki NIB dan sertifikat halal. Untuk produk Tempe Keripik Mbak Pur sudah memiliki akun google bisnis. Adapun beberapa UMKM lain juga sudah memiliki NIB dan sertifikat halal. Selain itu bertambah pula ilmu digital marketing, dapat menjual produk di e-commerce, memiliki ilmu desain grafis hasil dari pelatihan, dan meningkatnya rasa percaya diri pada pelaku UMKM karena sudah dapat mengupgrade produk.	Belum ada karyawan yang membantu proses produksi. Belum terbiasa dengan perubahan, Belum terbiasa berjualan di e-commerce, masyarakat kurang antusias terhadap produk baru, daya beli rendah, harga yang mahal tidak laku. Kemasan yang elegan belum bisa diterapkan karena pembeli menginginkan harga murah dan cenderung tidak peduli dengan kemasan (plastik yang lebih tebal).	Mendampingi UMKM yang masih merintis dengan membuatkan NIB, Logo, Brand, hingga sertifikat halal. Memasarkan produk kerupuk usek dan tempe keripik ke marketplace. Bila perlu mengadakan pelatihan e-commerce, dan pelatihan kemasan.	

Mengetahui,

Pembina Desa

Pembina Kabupaten

Disorapar Provinsi
Jawa Tengah



Peserta PKKP 2023

ARSIFI AMANAH

Tim Teknis PKKP 2023

