



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Kamalia
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 12513
Bulan/Tahun : April 2024

Dicetak pada 25 April 2024

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action/Eksekusi	Value Propotion
1. Kerajinan Tangan Desa pedurungan memiliki kelompok masyarakat yang berkerja sebagai pengrajin / home industri. Hal tersebut dapat dikembangkan menjadi peluang usaha di desa pedurungan. 2. Pengolaan makanan hasil pertanian. Sebagai desa dengan potensi utama dibidang pertanian, menjadikan desa pedurungan memiliki hasil pertanian melimpah. Hasil pertanian tersebut meliputi padi/ beras, Pisang dan umbi-umbian lainnya. Hal tersebut dapat di manfaatkan sebagai peluang usaha dan pengembangan usaha didesa pedurungan. 3. Peternakan Pternakan dapat dijadikan peluang usaha di desa pedurungan. Hal tersebut berdasarkan hasil observasi yang kami lakukan dan terdapat beberapa masyarakat yang berternak. 4. UMKM Oalahan Makanan (Roti) Desa pedurungan memiliki kelompok masyarakat binaan pembuatan roti. Kelompok tersebut sudah memiliki lisensi dari pelatihan yang diadakan oleh BLK Kabupaten Pemalang. Masyarakat binaan ini dapat dikembangkan untuk melakukan usaha dibidang pengelolaan roti tersebut.	Berdasarkan hasil observasi dan yang kami lakukan di Desa Pedurungan serta peluang usaha yang ada, Rencana Usaha yang akan kami lakukan di desa ini meliputi ; 1. Pengembangan Kelompok usaha pengrajin. 2. UMKM Olahan Makanan Roti 3. Usaha pengelolaan makanan hasil pertanian 4. Pengembangan usaha di bidang peternakan	1. Pengembangan Kelompok usaha pengrajin. Usaha ini akan bekerjasama dengan para pengrajin / home industry yang sudah berjalan kemudian dilakukan pengembangan terkait menejerialisasi untuk meningkatkan hasil usaha. 2. UMKM Olahan Makanan Roti Desa pedurungan memiliki kelompok masyarakat binaan pembuatan roti. Kelompok tersebut sudah memiliki lisensi dari pelatihan yang diadakan oleh BLK Kabupaten Pemalang. Masyarakat binaan ini dapat dikembangkan untuk melakukan usaha dibidang pengelolaan roti tersebut. 3. Usaha pengelolaan makanan hasil pertanian Memanfaatkan hasil pertanian seperti padi/beras, Pisang, Ubi dan umbi-umbian yang lain yang kemudian diolah dan dijadikan makanan ringan dan hasil pertanian kemasan yang siap didistribusikan secara lokal atau pasar dengan jangkauan lebih besar. 4. Pengembangan usaha di bidang peternakan Usaha dibidang peternakan dilakukan bersama peternak setempat untuk mengelola dan menejerialisasi peternakan guna mendapatkan hasil yang signifikan. Pelatihan kemampuan dan perijinan menjadi inti utama dalam bidang ini.	Value propotion yang ditawarkan adalah kualitas yang didapatkan oleh Customer / pembeli sehingga dapat meningkatkan nilai atau segmentasi pasar yang diambil. Nilai produk ini menjadikan produk dapat lebih bersaing dengan competitor. Value propotion ini yang saya terapkan dalam usaha di bidang Crafting yang saya kelola.

Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan
			Pelanggan	Pembeli baru	
Segmentasi pasar disesuaikan dengan harga dan kualitas produk. Terdapat dua jenis segmentasi pasar yang diambil yaitu A dan B. Segmentasi pasar kelas A meliputi pembeli dengan konsumsi partai kecil (harian) seperti pelajar, mahasiswa, pekerja, dll. Sedangkan kelas B meliputi pembeli dengan partai besar seperti instansi, organisasi, pemilik hajatan dan lainnya. Perbedaan kelas ini tentunya akan mempengaruhi harga dan kualitas produk serta standarisasi pengemasan. Segmentasi pasar tersebut yang saya terapkan pada usaha bidang Crafting yang saya kelola.	Strategi promosi yang akan digunakan yaitu promosi secara digital, strategi distribusi, konvensional dan customer review. Promosi secara digital dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi melalui sosial media dan e-commers untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Strategi distribusi dengan mendistribusikan produk ke tempat-tempat strategis seperti afiliasi dengan toko souvenir dan toko pernak-pernik pada program Display UMKM. Strategi konvensional tetap dilakukan untuk mengenalkan program secara lokal dan customer review adalah strategi yang saya lakukan dengan mengandalakan produk yang dikonsumsi oleh customer dan menghasilkan ulasan baik terhadap produk sehingga mendatangkan customer baru.	Distribusi dilakukan sesuai dengan promosi yang digunakan. dalam hal ini, saya menggunakan distribusi konvensional dengan kerjasama dengan mitra (Toko atau penjual), Afiliasi dengan minimarket, dan distribusi melalui ecommers.	35	50	Strategi membina hubungan dengan pelanggan yang saya terapkan yaitu melakukan pendataan pelanggan, selanjutnya selalu memastikan kepuasan pelanggan, menerima kritik dan saran dari pelanggan dan memberikan bonus pada pembelian partai besar. Selain itu, pelanggan melalui e commers disertakan diskon-diskon e-commer pada strategi tanggal kembar dan hari istimewa

Pendapatan		Pengeluaran		Patner/Mitra		Aset		Keterangan (Hasil usaha)	Komentar Mentor
Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Tetap	Pengeluaran Tidak Tetap	Patner / Mitra Tetap	Patner/ Mitra Tidak Tetap	Aset Tetap	Aset Tidak Tetap		
700000	200000	400000	300000	0	0	Lem tembak, rak buket, pritan-pritilan alat buket.	0	Rencana usaha akan mengembangkan usaha agar lebir rapid an tersturktur lagi.	Plan kamu sudah baik dalam merencanakan usaha. Yang perlu diperhatikan adalah biaya pengiriman, dan ketersediaan stok. Saat ini kita masih dimanjakan dengan biaya kirim yang murah dengan skema diskon atau harga promo dari perusahaan ekspedisi/jasa pengiriman. Biaya ini kembali ke perhitungan real. Pastikan biaya ini siap kamu hitung secara berkala, dan ditentukan. Apakah menjadi tanggungjawab kamu selaku seller atau tanggungjawab pembeli. Ketersediaan stok harus diperhatikan. Baca kebiasaan para pengrajin disana. Apakah bisa dilakukan targetting produk? Dari kamu. Juga SOP dari para pengrajin untuk diterapkan pada para pengrajin (disini perenya adalah produsenmu)

Mengetahui,

Pembina Desa	  Kamalia
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Tim Teknis PKKP 2024

