



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : SITI ZULIANA
Kabupaten : DEMAK
Jumlah Penduduk : 3665
Bulan/Tahun : MEI 2024

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action/Eksekusi	Value Proposition
1. Pengrajin Tangan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh sebagian masyarakat Desa Krajan Bogo yaitu mas Agung dengan mengolah menjadi kerajinan anyaman seperti Sangkar Burung dan Kandang Ayam dll. Pemilik : Ms Agung Produk Usaha : Kerajinan Tangan (Sangkar Burung, Kandang Ayam dll) Alamat : Desa Paulan RW05 Krajanbogo Demak Jawa Tengah	1. Rencana Usaha Kerajinan Tangan: a. Pembuatan Merk, dan Logo b. Membuat foto dan video untuk konten dan promosi produk buat Perizinan dan Legalitas c. Pemasaran produk melalui Media Sosial d. Pemasaran menjelang Hari event besar	1. Action/Eksekusi Usaha Kerajinan Tangan: a. Menyambangi pelaku Usaha b. Membuat foto dan video produk Kerajinan tangan Sangkar Burung dll. c. Pemasaran Medsos dan Marketplace	1. Value Proposition a. Produk awet , berkualitas dan tahan lama b. . Bisa Request Custom c. Sangat Praktis Ekonomis d. Nilai jual yang tinggi
2. Usaha Kerupuk Bawang Pengusaha Kerupuk Bawang yang dilakukan oleh owner pemilik yang bernama ibu NAPSIAH dengan Merk TIGA PUTRA . Tingginya permintaan kerupuk, membuat peluang bisnis kuliner ini sangat menguntungkan, bahan mudah didapat dan murah, awet sampe berbulan bulan, pemasaran mudah dan bisnis sudah ada sejak jaman dahulu. Pemilik : Ibu Napsiah Produksi Usaha : Kerupuk Bawang Alamat : Desa Mogo RW 04 Krajanbogo Kabupaten Demak Tahun Berdiri : 1997	2. Rencana Usaha Kerupuk Bawang : a. Pemasaran produk melalui Media Sosial b. Pembuatan Legalitas Usaha perizinan NIB,PIRT dan Halal c. Pembuatan RAB (Rincian Anggaran Belanja) d. Pembuatan Akun Media sosial Usaha	2. Action/Eksekusi Usaha Kerupuk Bawang : a. Telah membuat RAB, namun masih tahap revisi b. Melakukan Pemasaran Produk di Medsos dan Marketplace yang telah di buat c. Membuat foto dan video produk	2. Value Proposition a. Menghasilkan produk inovasiolahan Kerupuk Bawang b. Meningkatkan produktivitas kerupuk bawang c. Memunculkan ide baru atau peluang bisnis



**DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024**



3. Budidaya Tanaman Lidah Buaya Lidah buaya menjadi tanaman yang banyak ditanam di rumah. Banyak manfaat Mulai dari mengatasi luka bakar, menyuburkan rambut, mengobati jerawat, mengatasi kulit kering, hingga membersihkan udara dan sebagai obat. Tak heran, lidah buaya menjadi tanaman yang banyak ditanam di rumah, yaitu salah satunya pak Agus. Yang melakukan budidaya Lidah buaya ini Pemilik : Pak Agus Usaha : Budidaya Tanaman Lidah Buaya Alamat : Desa Mogo Rw04 Krajanbogo Kab.Demak Lama Usaha : 2 th Jenis Tanaman : chinensis dan barbadensis	3. Rencana Usaha Budidaya Lidah Buaya: a. Melakukan kunjungan ke pelaku usaha dan Menggali informasi tentang usaha b. Membuat inovasi baru Tanaman Lidah Buaya c. Pemasaran yang lebih Luas d. Pembuatan Sosmed, Merk, dan media Promosi	3. Action/Eksekusi Budidaya Lidah Buaya : a. Memunculkan ide baru atau peluang bisnis b. Pembuatan Foto dan Video Tanaman Lidah Buaya c. Promosi ke akun fb, IG dan tiktok d. Pemanfaatan Lidah Buaya	3. ValueProposition Budidaya Lidah Buaya : a. Mempunyai potensi dan peluang Banyak Manfaat b. Meningkatkan Produktivitas Usaha c. Menghasilkan Produk inovasi Lidah Buaya
---	---	--	---



**DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024**



Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli	
			Pelanggan	Pembeli Baru
1. Customer Kerajinan Tangan : a. Wisatawan b. Masyarakat sekitar dan Luar daerah c. Pemuda, dan orangtua d. Pemerintah Kota dan Desa e. Para penghobyseni	1. Strategi Promosi Kerajinan Tangan : a. Pemilik selama ini melakukan promosi hanya melalui mulut ke mulut. b. Tim PKKP membantu promosi dengan cara membuat foto produk dan video c. Membuat media social untuk sarana promosi produk di Instagram , facebook, Tiktok dan d. kerjasama dengan influencer untuk endorse produk e. Bergabung dalam organisasi atau komunitas pengrajin Mengikuti kegiatan yang diadakan oleh pemda dan dinas	1. Strategi Distribusi Kerajinan Tangan: a. Rumah Kreatif pengrajin b. Pre Order langsung dari Pelanggan tetap . c. Diambil ke tempat pembuatan d. Pengiriman Via Expedsi ke luar kota	200	30
2. Customer Segment Kerupuk Bawang: a. Pedagang Besar dan kecil b. Retail toko kelontong c. Orang Tua,	2. Strategi Promosi Kerupuk Bawang : a. Melakukan dokumentasi proses pembuatan b. Menitipkan ke berbagai Retail Toko di berbagai daerah dan sekitarnya c. Saran media social untuk promosi Produk	2. Strategi Distribusi Kerupuk Bawang: a. Kerjasama ke pedagang dan retail b. Di ambil langsung ke tempat produksi oleh pedagang dengan sistem COD c. Promo melalui facebok group dan komunitas d. Dikirim melalui jasa pengiriman JNT, JNE dan expedisi lain.	500	30
3. Customer Segment Tanaman Lidah Buaya: a. orang tua b. Pemuda Remaja c. Penjual Tanaman d. Petani	3. Strategi Promosi Tanaman Lidah Buaya: a. Membuat pamflet promosi b. Pemilik selama ini melakukan promosi hanya melalui mulut ke mulut. c. Foto dan Video pembuatan konten media sosial yang bagus untuk menarik calon pelanggan	3. Strategi Distribusi Tanaman Liddah Buaya : a. Strategi Distribusi langsung yaitu penjualan langsung ke end user. b. Dapat Langsung dipesan di ambil di tempat	0	10



DINAS KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Strategi Membina Hubungan dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran	
	Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Tetap	Pengeluaran Tidak Tetap
1. Strategi membina hubungan dengan pelanggan Kerajinan Tangan : a. Memberikan edukasi terkait produk b. Memberikan update mengenai produk terbaru c. Membangun interaksi kekeluargaan kepada pelanggan d. pemilik memberikan garansi kepada pembeli jika produknya tidak sesuai pesanan atau terdapat cacat	3.000.000	1.500.000	500.000	150.000
2. Strategi membina hubungan dengan pelanggan Usaha Kerupuk Bawang : a. Membuat promo menarik di beberapa event khusus seperti tanggal besar, Ulang tahun Desa dan Ulang tahun Kabupaten dan lain-lain b. Memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan c. Memberikan cashback dan Bundling produk	5.000.000	2.500.000	1.000.000	250.000
3. Strategi membina hubungan pada Tanaman Lidah Buaya : a. Menampilkan testimoni pelanggan b. Memberikan reward diskon bagi pelanggan setia pembeli c. Membangun kerja sama seller d. pemilik memberikan bonus berupa pot bunga kecil kepada pelanggan tertentu	0	1.000.000	0	500.000



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Partnert/Mitra		Aset		Keterangan Hasil Usaha
Partnert Tetap	Partner Tidak Tetap	Aset Berwujud	Aset Tidak Berwujud	
0	0	1. Aset Berwujud Usaha Kerajinan Tangan: Kayu bambu, Gergaji Scroll Saw, Bor duduk, bor tembak, palu, alat bubut, kertas Gosok	0	Dengan membuat kerajinan Tangan seperti sangkar burung dll, itu bisa menjadi sebuah kerajinan yang memiliki nilai guna, selain sebagai hobi dan seni.. nilai guna dan nilai jualnya sangat tinggi sekali.
0	0	2. Aset Berwujud Usaha Kerupuk Bawang : Mesin gilingan, wajan, alat penghacur (blender) , tampah nampan, baskom , panci kukusan.	0	Kerupuk bawang merupakan makanan ringan snack yang terbuat dari tepung terigu dengan tambahan bawang putih, sehingga memiliki rasa bawang putih, gurih dan lezat. Kerupuk Bawang cap Tiga putra ini sudah berdiri sejak lama, namun belum ada potensi perkembangan dari sisi peizinan, pemasaran serta kemasan.
0	0	3. Aset Berwujud Usaha Tanaman Lidah Buaya : Sekop, garau kecil, pisau, pot tanaman, pupuk kompos, air, gunting taaman,	0	Lidah buaya populer digunakan sebagai obat alami dan banyak manfaat lainnya. Maka darri itu budidaya yang dilakukan oleh Pk Agus salah satu warga desa krajan bogo ini akan jadi salah satu binaan dari Kita team PKKP dan menjadi salah satu potensi yang menarik di Desa tersebut.

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024

SITI ZULIANA

Tim Teknis PKKP 2024



Ir. Daud Samsudewa, S.Pt., M.Si., Ph.D., IPM