

LAPORAN BULANAN
PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
(PKKP)
PROVINSI JAWA TENGAH TAHUN 2024



Nama Peserta PKKP : Rossanda Unafa, S.Pd
Desa Penempatan : Tambakrejo
Kecamatan Penempatan : Pemalang
Kabupaten Penempatan : Pemalang

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN
KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur bagi Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkat dan rahmat- Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan bulan **Mei** dalam kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah di Desa Tambakrejo, Kecamatan Pemalang, Kabupaten Pemalang dengan baik dan lancar. Laporan ini bertujuan untuk menjelaskan tentang hasil yang telah dilaksanakan oleh peserta PKKP di Desa Tambakrejo bulan Mei secara lebih detail sehingga dalam proses pengembangan dan pemberdayaan masyarakat lebih terarah, terukur, terintegrasi, efektif dan efisien sesuai tujuan yang diinginkan. Tak lupa, saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan kegiatan ini, yaitu kepada:

1. Kepala Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah
2. Kepala Dinas Pariwisata, Pemuda dan Olahraga Kab. Pemalang
3. Penanggungjawab Program PKKP 2024 Kabupaten Pemalang Bapak Arif Senoaji S.STP., M.Si.
4. Tim Teknis PKKP Kab. Pemalang Tahun 2024 Bapak Agung Sulistyio, S.Tr
5. Kepala Desa Tambakrejo, Bapak Hedi Sutejo
6. Seluruh Perangkat, Tokoh-tokoh masyarakat, pihak-pihak terkait yang telah membantu terlaksananya program PKKP di Desa Tambakrejo, Kecamatan Tambakrejo, Kabupaten Pemalang
7. Seluruh rekan satu Tim PKKP Kabupaten Pemalang tahun 2024.

Penulis sangat menyadari bahwa program-program yang tersusun dalam laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis berharap adanya kritik dan saran konstruktif dari seluruh pembaca agar dapat lebih bermanfaat.

Pemalang, 22 Mei 2024

Peserta PKKP 2024

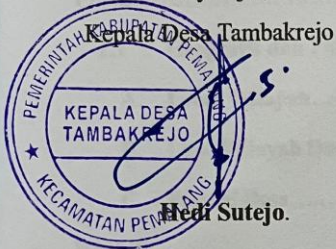
ROSSANDA UNAFA, S.Pd

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Rossanda Unafa
Desa Penempatan : Tambakrejo
Kecamatan Penempatan : Pemalang
Kabupaten Penempatan : Pemalang

Pemalang, 22 Mei 2024

Menyetujui,



Hedi Sutejo.

Menyetujui,

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,

Rossanda Unafa, S.Pd

Mengetahui,

Kepala Bidang Pemuda Dan Olahraga
Pembina Kabupaten Pemalang



Menyetujui,

Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,



Mengetahui,

Kepala Sub Koordinator Pengembangan Kepemudaan
Disporapar Provinsi Jawa Tengah

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	1
BAB I.....	2
PENDAHULUAN.....	2
1.1 Geografis dan Potensi Desa Tambakrejo.....	2
A. Letak Wilayah.....	2
B. Luas Wilayah Dan Penggunaan Lahan	2
C. Potensi Desa	2
BAB II.....	4
HASIL KEGIATAN (MEI - 2024).....	4
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	4
A) Penjualan produk	4
B) Tantangan dan Evaluasi	5
C) Keuangan	5
D) Sumber Daya Manusia	5
BAB III.....	10
TARGET BULAN SELANJUTNYA (JUNI 2024)	10
3.1. Target Kegiatan Entreprenur	10
3.2. Target Kegiatan Sociopreneur.....	10
BAB IV	11
KESIMPULAN	11

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Geografis dan Potensi Desa Tambakrejo

A. Letak Wilayah

Desa Tambakrejo merupakan salah satu Desa dan Kelurahan dari 19 Desa/Kelurahan yang ada di wilayah Kecamatan Pemalang dan merupakan 221 Desa/Kelurahan di Kabupaten Pemalang. Secara geografis Desa Tambakrejo terletak di sebelah barat wilayah Kecamatan Pemalang. Desa Tambakrejo memiliki 4 dusun, 40 RT dan 7 RW

- Sebelah Utara : Desa
- Sebelah Selatan : Desa
- Sebelah Timur : Desa
- Sebelah Barat : Desa

B. Luas Wilayah Dan Penggunaan Lahan

Luas lahan sawah Desa Tambakrejo adalah 356.25 Ha dan lahan ladang 60 Ha, adapun beberapa penggunaannya sebagai berikut:

- Tanah Sawah : ... Ha
- Lahan perkebunan : ... Ha
- Tanah Peternakan : ... Ha
- Hutan : ... Ha
- Waduk/danau/Situ : ... Ha
- Lahan Lainnya : 76 Ha

C. Potensi Desa

Desa Tambakrejo yang terletak di Kecamatan Pemalang, Kabupaten Pemalang, memiliki potensi yang menarik. Berikut beberapa informasi mengenai potensi desa ini

a) Sejarah Desa Tambakrejo

- Desa Tambakrejo memiliki cerita yang heroik dan eksotis. Meskipun sejarah tertulis belum ada, berbagai cerita turun-temurun dan legenda menggambarkan perjalanan desa ini.
- Salah satu legenda melibatkan Nyai Siti Rohjati (Cinde Asih), yang sembuh dari penyakit setelah ditemukan oleh R. Amburu Karang Welang. Tempat di mana penyembuhan terjadi kemudian diberi nama Kandang Aur / Cihaur.
- Legenda lain melibatkan Tambakringin, tempat yang ditemukan oleh seorang saudagar dari Cina bernama Kaladita setelah kapalnya terdampar. Tempat ini kemudian dikenal sebagai Tambak Ringin.
- Mbah Mancasan, seorang pandai cerdas, juga tinggal di desa ini dan memiliki peran penting dalam kehidupan masyarakat.

b) Potensi Pertanian:

- Desa Tambakrejo memiliki potensi dalam sektor pertanian. Berbagai komoditas pangan pertanian tumbuh di sini, termasuk singkong, jagung, dan pisang
- Dengan dukungan dari masyarakat dan pemerintah setempat, potensi di Desa Tambakrejo dapat terus dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk dan ketahanan pangan.

c) Potensi Wisata Religi

Makam ini dijaga oleh Juru Kunci yang bernama Bapak Wasir Pamungkas. Awalnya, makam ini hanya semak belukar. Namun, suatu ketika burung berterbangan di sekitar makam, dan seseorang yang sedang bertapa melihat kejadian tersebut. Ia membersihkan semak-semak dan menemukan Makam Mbah Buyut Cinde Asih. Makam ini terletak di area sumur di Dusun Caur, Desa Tambakrejo. Anda dapat melihat makam utama, sumur Banyu Gede, dan kolam ikan di sana. Fasilitas lainnya termasuk kamar mandi, tempat wudhu, dan Sendang Buana.

BAB II

HASIL KEGIATAN (MEI - 2024)

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Pada bulan Mei 2024 saya mulai buka stand buket di acara wisuda sekolah SMA dan SMP yang ada di Pemalang , beberapa sekolah tersebut antara lain :

- SMA Negeri 1 Moga
- SMK Al Fallah
- SMA Negeri Bantarbolang
- MTs Nurul Islam Randudongkal

Masing-masing sekolah saya membawa produk NAbouquet sebanyak 10pcs buket boneka seharga 65.000 dan 10pcs buket snack seharga 45.000 total buket yang saya bawa adalah 20pcs. Untuk peralatan yang saya bawa saat buka stand yakni standing buket, banner yg bisa berdiri, meja lipat, dan rak kawat. Supaya lebih bisa terlihat oleh pelanggan. Untuk membawa peralatan tersebut saya membawanya dengan cara dilangsir. Jarak tempuh terjauh adalah SMA Negeri Bantarbolang, saat itu saya hanya membawa buket, banner dan alas karpet untuk duduk.

Buket yang paling rekomended adalah buket snack seharga 45.000 dan ada beberapa yang nawar harga menjadi 35.000, harga tersebut bisa didapatkan ketika baru buka bertujuan untuk menarik pelaanggan baru. Kemudian harga selanjutnya adalah harga normal yakni 45.000 per pcs.Untuk buket boneka juga banyak diminati di acara wisuda sekolah SMA.

A) Penjualan produk

- Selama buka stand di beberapa sekolah saya berhasil menjual produk NAbouquet sebanyak 60pcs buket snack dan buket boneka
- Pelanggan yang datang yakni 90% tamu wali murid di sekolah tersebut
- Produk yang best seller di acara wisuda yaitu Buket Snack

B) Tantangan dan Evaluasi

Tantangan:

- Semua dikerjakan sendirian belum ada tim
- Hanya fokus ke jualan buket saja, sehingga tidak ada pilihan gift lain saat calon pembeli hendak memilih

Evaluasi

- Keberhasilan: Saya berhasil menjual 99% dari produk yang saya bawa saat buka stand meskipun hanya fokus jual buket saja.
- Rekomendasi: Menambah variasi baru saat bukastand di bulan selanjutnya, supaya banyak pilihan.

C) Keuangan

Keuntungan Usaha:

Keuntungan bersih dari penjualan NAbouquet di acara Wisuda sekolah pada empat sekolah yakni SMA Negeri 1 Moga, SMK Al fallah, SMAN 1 Bantarbolang dan MTs Nurul Islam Randudongkal yakni sebesar Rp.2.500.000

D) Sumber Daya Manusia

Saya menjalankan usahanya seperti biasa. Namun, ada beberapa hal baru dalam rutinitas bisnis yaitu dengan menerapkan ilmu hasil dari pelatihan Manajemen Operasional dan SDM yaitu:

- Memperbaiki :
 - a. Jam kerja agar konsisten dan disiplin. Produksi buket setiap ada rak mulai terlihat kosong
 - b. Jadwal Live Shopee setiap tiga hari dalam satu minggu yakni di hari senin, rabu dan jum'at setiap pukul 15.30
 - c. Membuat pembukuan dan mulai mengelola keuangan dengan baik
 - d. Kualitas produk agar selalu terbaru tidak ketinggal trend.
- Melakukan :
 - a. Membuat konten menarik setiap hari atau paling tidak lima kali dalam seminggu

- b. Mengupdate foto buket
 - c. Pembersihan dan penataan rak maupun bahan-bahan perbuketan
 - d. Kelola sosmed dengan sebaik mungkin
 - e. Mulai membuat peraturan untuk calon tim/karyawan
 - f. Mulai memperbaiki kualitas sebaik mungkin.
- Menambah :
- a. Menambah peralatan berupa rak dan akrilik box seserahan
 - b. Varian produk tidak hanya fokus ke buket saja
 - c. Ide atau referensi setiap harinya
 - d. 1 sdm bagian menjaga toko

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

A. Pelatihan Kewirausahaan Pembuatan Buket Bunga

Graduation day atau hari kelulusan adalah salah satu kegiatan yang terjadi hampir tiap tahunnya. Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk apresiasi sebuah universitas atau sekolah bagi para wisudawan dan wisudawati yang telah bekerja keras untuk menyelesaikan studinya. Upacara kelulusan atau sering disebut wisuda adalah hal yang sangat membahagiakan dan membanggakan. Di zaman milenial sekarang, Kebahagiaan itu akan terasa sempurna jika ada yang memberi sesuatu seperti buket, hadiah, bunga, dll.

Buket merupakan bunga yang indah tanda ucapan selamat ataupun buket snack yang sedang trend sekarang ini. Adanya kehadiran hadiah atau buket pun dapat menambah foto yang meriah bagi para wisudawan atau wisudawati yang telah memegang gelar sarjana baru. Trend pemberian hadiah seperti buket bunga berbahan limbah kain perca dan buket snack dapat menjadi salah satu bentuk usaha bagi kalangan remaja. Salah satu alternatif atau rekomendasi sebagai hadiah yaitu buket bunga, buket snack dan buket uang.

Program kerja “pelatihan kewirausahaan pembuatan buket” ini merupakan suatu kegiatan yang bermanfaat dan menjadi suatu usaha bagi ibu-ibu dan remaja desa Tambakrejo. Kegiatan ini dilakukan dengan inovasi dan kreatifitas masing-masing. Pembuatan buket ini dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan masyarakat Desa Tambakrejo. Kegiatan pelatihan pembuatan buket ini dilaksanakan dan diikuti oleh 18 orang. Harapannya ibu-ibu PKK dapat menyalurkan ilmu kepada anaknya dan bisa mengembangkan bakat dan keterampilan dalam pembuatan buket serta menjadi nilai jual yang tinggi.

Pelaksanaan Kegiatan PKKP 2024 di bulan Mei 2024 (Bulan kedua penempatan) kami melakukan diskusi dengan pengurus PKK desa Tambakrejo untuk membahas program pembinaan desa antara lain:

1. Pendampingan perizinan usaha (NIB, PIRT, Halal)
2. Pelatihan kewirausahaan pembuatan buket (Snack, uang dan boneka)

Pelatihan kewirausahaan pembuatan buket ini rencananya akan dilaksanakan pada tanggal 2 Juni 2024 di Balai desa Tambakrejo. Berikut data jumlah dan nama kelompok yang kami dampingi:

Jumlah kel. usaha	Bentuk Pendampingan	Jumlah pemuda desa
1 kelompok	Karang taruna desa Tambakrejo	18 orang

Daftar nama kelompok PKK desa Tambakrejo:

Prokja 1 dan 2

- a. Ibu Sri Hartati
- b. Ibu Masri
- c. Ibu Hesti
- d. Ibu Musdiah
- e. Ibu Sriwati
- f. Ibu Asiyah

Prokja 5 dan 6

- a. Ibu Murniji
- b. Ibu Khunaenah
- c. Ibu Taniti
- d. Ibu Solehah
- e. Ibu Wiwi
- f. Ibu Erlina

Prokja 3 dan 4

- a. Ibu Titin
- b. Ibu Kartini
- c. Ibu Rini
- d. Ibu Sri Isah
- e. Ibu Fitria
- f. Ibu Turyati



Gambar 2.2 Foto Diskusi dengan ibu ketua PKK Tambakrejo



Gambar 2.3 Diskusi perencanaan pelatihan dengan pengurus PKK Tambakrejo

BAB III

TARGET BULAN SELANJUTNYA (JUNI 2024)

3.1. Target Kegiatan Entreprenur

Pengembangan usaha **Nabouquet.id** di bulan berikutnya antara lain:

- Menambah peralatan seperti rak
- Menambah box seserahan satu paket
- Menambah gift lain seperti boneka mika wisuda dll

Dalam pengembangan usaha **Nabouquet.id** dibantu oleh pentahelix atau pihak-pihak terkait yakni Mentor PKKP 2024

3.2. Target Kegiatan Sociopreneur

3.2.2 Pelatihan foto produk

Perkembangan fotografi sangatlah pesat dan menjadi suatu kebutuhan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Banyak peluang usaha yang dapat diciptakan melalui karya fotografi, salah satunya untuk menunjang pemasaran suatu produk. Foto produk merupakan salah satu faktor yang menunjang agar produk yang dijual laku. Fotografi dapat dijadikan media komunikasi visual dalam mempromosikan produk. Tambakrejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Pemalang. Desa Tambakrejo memiliki produk-produk unggulan daerah yang diproduksi oleh para Usaha Micro Kecil dan Menengah (UMKM). Kegiatan mempromosikan produk-produk unggulan dari daerah sangat penting untuk menunjang kegiatan pariwisata dan perekonomian masyarakat setempat. Salah satu kegiatan untuk mendukung promosi yang dapat dilakukan yaitu pengambilan gambar produk yang menarik. Tidak semua foto produk untuk keperluan promosi dihasilkan dari peralatan mahal dan canggih. Pemahaman tentang teknik fotografi untuk pengambilan foto produk menjadi salah satu bagian penting dalam kegiatan promosi agar menarik perhatian konsumen. Oleh karena itu, perlu dilaksanakan pelatihan teknik fotografi untuk pengambilan foto produk. Dengan alasan inilah, maka untuk memenuhi kebutuhan UMKM Desa Tambakrejo perlu dilakukan pendampingan/pelatihan teknik fotografi untuk pengambilan foto produk dalam bentuk kegiatan PKKP 2024.

BAB IV

KESIMPULAN

Pelaksanaan Kegiatan PKKP 2024 di bulan **Mei 2024** adalah **Diskusi Pelatihan Kewirausahaan Pembuatan Buket dan Pendataan usaha untuk sertifikasi halal**. Pelatihan ini diikuti oleh 18 orang dari PKK desa Tambakrejo.

Target kegiatan bulan selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan pembuatan buket, mendaftarkan sertifikasi halal untuk para pelaku UMKM di Desa Tambakrejo. Pendaftaran perizinan halal untuk umkm bekerjasama dengan Diskoperindag. Dengan target minimal mendampingi 5 pelaku umkm untuk proses perizinan usaha setiap bulannya.

Selain itu, tim pkkm ingin mengadakan pelatihan teknik fotografi untuk pengambilan foto produk. Dengan alasan inilah, maka untuk memenuhi kebutuhan UMKM Desa Tambakrejo perlu dilakukan pendampingan/pelatihan teknik fotografi untuk pengambilan foto produk dalam bentuk kegiatan PKKP 2024.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

No	Nama Kegiatan	Dokumentasi
1.	Minggu pertama dan kedua buka stand di acara wisuda sekolah-sekolah.	
2.	Minggu ketiga pertemuan dengan ketua Pengurus PKK	
3.	Minggu keempat diskusi dengan pengurus PKK desa Tambakrejo	

4.	Persiapan untuk buka stand di sekolah	
5.	Beberapa contoh buket dari Nabouquet.id	

6. Foto customer dengan produk NAbouquet.id





Nama Peserta : Rossanda Unafa
Kabupaten : Pemalang
Jumlah Penduduk : 9.044

Bulan/Tahun : Mei 2024

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action/Eksekusi	Value Proposition
1. NABOUQUET.ID Penulis memiliki usaha dengan merek NABOUQUET.ID yang berada di kabupaten Pemalang. Produk khas yang dihasilkan yaitu BUKET . Alasan memilih usaha buket yakni buket merupakan barang yang unik dan paling cocok untuk pilihan sebagai hadiah/gift acara apapun. Profil usaha : Merk: Nabouquet.id Owner : Rossanda Unafa Alamat : Warungpring, Pemalang	1. Rencana Usaha Nabouquet.id a. Branding produk menjadi buket yang exclusive diantara gemparan buket lainnya. b. Menciptakan produk yang mewah dan produk express sehari jadi.	1. Action/Eksekusi Usaha Nabouquet.id a. Mengikuti pelatihan buket dengan senior b. Menambah ide dan referensi buket lain	1. Value Proposition Nabouquet.id a. Sebagai produk yang terlihat exclusive b. Harga yang mudah dijangkau untuk anak sekolah c. Packaging cantik
2. BONEKA WISUDA MIKA Berhubung bulan mei dan juni merupakan bulan nya anak sekolah wisuda, maka saya menambah prooduk selain buket yakni boneka wisuda mika. Dengan mika tersebut membuat boneka semakin lucu dan menarik ditambah dengan isian beng-beng atau coklat silverqueen didalamnya. Profil usaha : Merk: Nabouquet.id Owner : Rossanda Unafa Alamat : Warungpring, Pemalang	2. Rencana Usaha Nabouquet.id a. Menambah produk selain buket b. Menambah box hantaran seserahan c. Branding dan marketing	2. Action/Eksekusi Nabouquet.id a. Survei bahan-bahan yang akan dijadikan bahan utama b. Uji coba produk baru salah satunya boneka wisuda mika c. Sablon kemasan plastik merek Nabouquet.id untuk branding	2. Value Proposition Nabouquet.id a. Harga terjangkau b. Kemasan cantik ala Nabouquet.id c. Dapat diperoleh di t
3. ROTI ABON AYAM PEDAS Salah satu potensi pertanian di desa Tambakrejo yaitu Singong. Umkm dusun Sumberharjo memanfaatkan mengolah Singkong menjadi keripik. Penulis berusaha membantu bidang marketing, repacking dan perizinan usaha agar dapat dikembangkan lebih luas dan besar lagi.	3. Rencana Usaha produk Keripik Singkong a. Perizinan usaha nib, halal, pirt b. Pembuatan stiker	3. Action/Eksekusi Keripik Singkong a. Observasi b. Pemetaan umkm desa Tambakrejo	3. Value Proposition Keripik Singkong a. Harga terjangkau b. Rasa renyah, gurih dan tahan lama



Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli	
			Pelanggan	Pembeli Baru
1. Customer Nabouquet.id a. Anak Sekolah b. Masyarakat umum c. Anak kuliah	1. Strategi Promosi Nabouquet.id 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 promosi produk di Instagram dan Tiktok	1. Strategi Distribusi Nabouquet.id a. Diambil ke tempat pembuatan b. Pengiriman JNT ke kota Pekalongan, Semarang hingga Jakarta.	100	70
2. Customer Segment Box Hantaran Sserahan a. Alon Pengantin b. Masyarakat umum c. Vendor Nikahan	2. Strategi Promosi Box Hantaran Sserahan a. Membuat pamflet promosi b. Membuat foto produk dan video yang menarik c. Mengupload ke social media seperti WA, IG dan FB untuk menarik calon pelanggan.	2. Strategi Distribusi Box Hantaran Sserahan a. Produk dapat langsung dipesan, diambil di lokasi produksi b. Sistem Pre Order Maksimal wajib H-10 Hari c. Pelanggan ambil sendiri ke toko	0	Otw 10 calon pengantin yang boking
3. Customer Segment Keripik Singkong a. Pemuda Remaja b. Orang dewasa c. Mahasiswa d. Pegawai	3. Strategi Promosi Keripik Singkong a. Foto produk b. Pembuatan video produk untuk promosi c. Pembuatan konten di media sosial	3. Strategi Distribusi Keripik Singkong a. Strategi Distribusi langsung yaitu penjualan langsung ke end user. b. Strategi distribusi tidak langsung/perantara : yaitu melalui Reseller dan Jastip	100	20



Strategi Membina Hubungan dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran	
	Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Tetap	Pengeluaran Tidak Tetap
1. Strategi membina hubungan dengan pelanggan Nabouquet.id a. Garansi : pemilik memberikan garansi kepada pembeli jika produknya tidak sesuai pesanan atau terdapat cacat b. Dapat bonus: pemilik memberikan bonus berupa gratis produk untuk pembelian dalam jumlah banyak c. Ramah : Memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan	2.000.000	1.000.000	1.000.000	150.000
2. Strategi membina hubungan pelanggan pada Box Akrilik Seseheran a. Fast respon dengan pelanggan dan calon pengantin b. Memberi bonuss potongan harga c. Hasil hiasan semaksimal mungkin	-	-	1.000.000	6.000.000
3. Strategi membina hubungan pada Keripik Singkong a. Memberikan pelayanan yang ramah dan terbaik b. Memberikan garansi serta menerima kritik dan saran. c. Memberikan cashback dan Bundling produk d. Memberikan bonus produk jika pembelian dalam jumlah banyak	4.000.000	2.000.000	1.500.000	500.000



KEPEMUDAAN OLAAHRAHA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024

Partner Tetap	Partner Tidak Tetap	Aset Berwujud	Aset Tidak Berwujud	Keterangan Hasil Usaha
0	0	1. Aset berwujud usaha Nabouquet.id meja kasir, rak buket, rak gantung, gunting, kertas celepon, gunting., solasi, double tip, lem tembak	0	1. Usaha ini menggunakan bahan dasar kertas celepon, kemudian untuk nabouquet ini belum memiliki karyawan sehingga ketika ada acara seperti wisuda, hari guru atau acara lainnya harus lembur sendirian sa larut malam.
40	20	2. Aset berwujud Box Akrilik Seseherahan Box akrilik, Rak, dan printilan lain	0	2. Tempat produksi usaha ini berada di Warungpring Pemalang. Dengan sys Maksimal booking H-10 Hari perkiraan omset +- Rp 30.000.000 perbulan
0	0	3. Aset berwujud Keripik Singkong Kompor, Penggorengan, Alat memasak, Panci, Loyang, Oven Rumah, Piring, Sendok, Mixer.		3. Produk Keripik Singkong masih dalam kemasan plastik biasa. Dengan jangkaun pemasaran lokal. Usaha ini harapannya terus dikembangkan hingga menjadi potensi desa yang dapat meningkatkan taraf perekonomian desa.

Mengetahui,

Pendamping Desa	
Pendamping Kabupaten	
Disparapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024

Rossanda Unafa, S. Pd

Tim Teknis PKKP 2024

19



Nama Peserta : Rossanda Unafa

Jumlah Penduduk : 9.044

Jumlah Pemuda : 2.000

Bulan/Tahun : April 2024

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 Proram	Komentar Mentor
1. Terdapat Karang Taruna Aktif di Desa Tambakrejo	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. Kurangnya sosialisasi secara langsung hingga ke desa terkait	1. Membuat tim sepakbola karangtaruna desa. 2. Mensosialisasi kan terkait perizinan NIB, PIRT dan halal	1. 15 orang diketuai oleh kak Danoyo.	Jumlah (2). 1. Karangtaruna desa Tambakrejo	1. Merencanakan program pemuda desa karang taruna desa Tambakrejo seperti kegiatan olahraga Sepak bola dll. 2. Diskusi ibu pkk desa	1. Terbatasnya dana sehingga perlu mencari pendanaan tambahan dari pihak tertentu 2. Jam rapat seringnya malam hari sedangkan jarak tim PKKP	1. Melaksanakan kompetisi olahraga sepakbola antar dusun dan desa di kabupaten Pemalang	



2. Terdapat kelompok ibu pkk desa tambakrejo	apa saja yang diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan produk usaha pelaku UMKM, sehingga pelaku usaha beranggapan mengurus perizinan sulit, tidak penting dan takut dikenakan pajak oleh pemerintah.	kepada pelaku usaha dan persiapan membuat pelatihan foto produk guna promosi lebih menarik	2. Ibu ibu pkk desa sebanyak 20 orang yang diketuai oleh ibu Wiwi	2. Ibu-ibu pkk desa Tambakrejo	terkait potensi desa berupa singkong yang akan diolah lebih lanjut	dengan desa cukup jauh 3. Masih terdapat pelaku usaha yang tidak mau didampingi dengan alasan takut dikenai pajak. Sebagian pelaku usaha mau didampingi apabila dijanjikan mendapat bantuan dari pemerintah	2. Melanjutan pendampingan perizinan lainnya kepada pelaku usaha lain dan melaksanakan pelatihan foto produk dengan peserta ibu pkk, pemuda dan pelaku usaha
--	--	--	---	--------------------------------	--	--	--



KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024

Mengetahui,

Pendamping Desa	
Pendamping Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024

Rossanda Unafa, S.Pd

Tim Teknis PKKP 2024