

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



Nama Peserta PKKP : Zakiyatul Maghfiroh
Desa Penempatan : Getas
Kecamatan Penempatan : Singorojo
Kabupaten Penempatan : Kendal

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Bulanan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) Provinsi Jawa Tengah Tahun 2024. Laporan ini dibuat berdasarkan kegiatan selama bulan Mei 2024 dan dapat terselesaikan atas bimbingan dari berbagai pihak maka penulis mengucapkan terimakasih kepada,

- Pembina Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda Povinsi Jawa Tengah.
- Tim teknis PKKP jawa Tengah di Kabupaten Kendal, Bapak Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M
- Kepala Bidang Kepemudaan, Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Kendal, Ibu Retno Retno Kurniawati, S.T., M.Si.
- Kepala Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal, Bapak Budiyo
- Sekretaris Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal, Bapak Mugiyanto

Laporan ini ditulis sebagai bahan evaluasi sehingga kritik dan saran yang membangun diharapkan bagi penulis.

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Zakiyatul Maghfiroh
Desa Penempatan : Desa Getas
Kecamatan Penempatan : Kecamatan Singorojo
Kabupaten Penempatan : Kabupaten Kendal

Kabupaten Kendal, 26 Mei 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Getas

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,

Budiyono

Zakiyatul Maghfiroh

Mengetahui,
Kepala Bidang Kepemudaan,
Dinas Kepemudaan, Olahraga dan
Pariwisata Kab. Kendal

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,

Retno Kurniawati, S.T., M.Si.
NIP. 198101042005012010

Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M
NIP. 198711222019031006

Mengetahui,

.....

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
I. PENDAHULUAN.....	5
II. HASIL KEGIATAN BULAN MEI TAHUN 2024	6
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	6
2.1.1 Rencana Bisnis	6
2.1.1.1 Indentifikasi Peluang.....	6
2.1.1.2 Target Pasar	6
2.1.1.3 Produk.....	7
2.1.1.4 Value Proposition.....	7
2.1.1.5 Strategi Promosi	8
2.1.2 Pemanfaatan Potensi Desa dalam Usaha.....	8
2.1.3 Hasil Uji Pasar	9
2.1.4 Kendala Yang Dihadapi	9
2.1.5 Rencana Pengembangan.....	9
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	9
2.2.1 Produk Gula Aren Ibu Nunik.....	9
2.2.2 Kegiatan Bersama pengelola BUMDES	10
2.2.3 Kegiatan Bersama pemuda dan KKN yang bertugas di Desa Getas	10
III. TARGET BULAN JUNI	11
3.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	11
3.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	11
IV. KESIMPULAN	12
V. LAMPIRAN-LAMPIRAN	13

I. PENDAHULUAN

Desa Getas termasuk dalam wilayah kecamatan Singorojo, Kabupaten Kendal. Luas wilayah Desa Getas adalah 1.790,103 ha, dengan batas-batas desa sebelah utara berbatasan dengan Desa Kedungsari Kecamatan Singorojo, di sisi selatan berbatasan dengan Desa Kedungboto Kecamatan Limbangan sedangkan sebelah barat berbatasan dengan Desa Kaliputih Kecamatan Singorojo dan sebelah timur dengan Desa Limbangan Kecamatan Limbangan. Desa Getas berjarak 7 Km dari kantor kecamatan. Jarak Desa Getas dari kantor bupati kabupaten Kendal sekitar 45 Km. Waktu tempuh menuju pusat kota kecamatan sekitar 30 menit, sedangkan waktu tempuh menuju ibukota Kabupaten kurang lebih dapat ditempuh selama 90 menit. Terdapat 10 Dusun di Desa Getas diantaranya Dusun Seklotok, Dusun Mambang, Dusun Jolinggo, Dusun Genting, Dusun Metep, Dusun Bleder, Dusun Getas, Dusun Truko, Dusun Sanggar, dan Dusun Banjaran

Desa getas memiliki keindahan alam yang memesona dan udara yang sejuk karena sebagian besar wilayahnya merupakan kebun dan lahan pertanian. Potensi wisata berupa wisata alam tubing genting dilengkapi dengan melimpahnya tanaman kopi di desa ini menjadikan Desa Getas Istimewa. Di Dusun Metep banyak warga yang membuat tusuk sate karena ketersediaan tanaman bambu sehingga berpotensi dijadikan sebagai sentra tusuk sate. Tidak sedikit pula warga desa getas yang membuat gula aren yang masih terjaga keaslian produknya. Selain itu, Dusun Seklotok yang khas dengan produk anyamannya berpotensi untuk dijadikan sentra anyaman di Getas.

Masalah yang dihadapi sebagian besar pelaku usaha adalah pada pemasaran produk. Begitu pula dengan potensi wisata yang butuh dipromosikan lebih luas serta manajemen pengelolaan wisata yang harus diperbaiki karena belum terkelola dengan baik terutama pada pembukuan. Selain itu juga pada masalah pengelolaan SDM di Desa Getas.

Saat ini saya merupakan *freshgraduate* yang telah menyelesaikan Pendidikan S1 Prodi Pendidikan Biologi di Universitas Negeri Semarang. Meskipun saya merupakan lulusan keendidikan, selama menjadi mahasiswa saya menekuni bidang kewirausahaan. saya telah merintis usaha dibidang kerajinan tangan dan jasa hadiah (hampers), serta aktif mengisi pelatihan/seminar tentang kewirausahaan diantaranya

Selain berkuliah dan merintis udaha saya juga menjadi *students staff* (mahasiswa magang) di Lembaga Pengembangan Pendidikan dan Profesi (LP3) Universitas Negeri Semarang Tahun 2021 s/d 2022 yang bertugas membantu *staff* LP3 dalam menjalankan maupun mengusulkan program kegiatan di LP3 berupa penyelenggaraan pelatihan dan webinar serta saya pun aktif dimedia social.

II. HASIL KEGIATAN BULAN MEI TAHUN 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

2.1.1 Rencana Bisnis

Hadiah.mu memiliki tagline "*Specially made for you*" tagline tersebut dibuat agar memberikan *positioning* kepada konsumen bahwa produk hadiah.mu dibuat khusus untuk penerima hadiah tersebut.



2.1.1.1 Identifikasi Peluang

Perilaku saling memberi hadiah telah dilakukan oleh berbagai kalangan. Perilaku ini dilakukan pada berbagai momentum di antaranya hari ulang tahun, pernikahan, anniversary, wisuda, kelulusan sekolah bahkan seringkali seseorang memberikan hadiah tidak hanya pada momen penting tertentu salah satunya dengan maksud untuk menunjukkan kasih sayang kepada pasangan, orang tua maupun orang terkasih. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan pada tahun 2013 oleh Group-on jaringan ecommerce di 12 negara menunjukkan bahwa Indonesia berada pada urutan paling atas dalam perilaku memberi hadiah, orang-orang di Indonesia rata-rata mempersiapkan dana Rp. 420.000.- untuk memberikan hadiah kepada teman dan keluarga. Saat ini hadiah dalam bentuk kado yang diberikan secara tertutup dengan dibungkus menggunakan kertas semakin lama menjadi hal yang biasa. Seseorang membutuhkan ide kreatif, waktu, maupun tenaga dalam mempersiapkan hadiah. Tingginya aktivitas dan kesibukan seseorang mengakibatkan kebanyakan orang enggan repot untuk mempersiapkan hadiah sendiri.

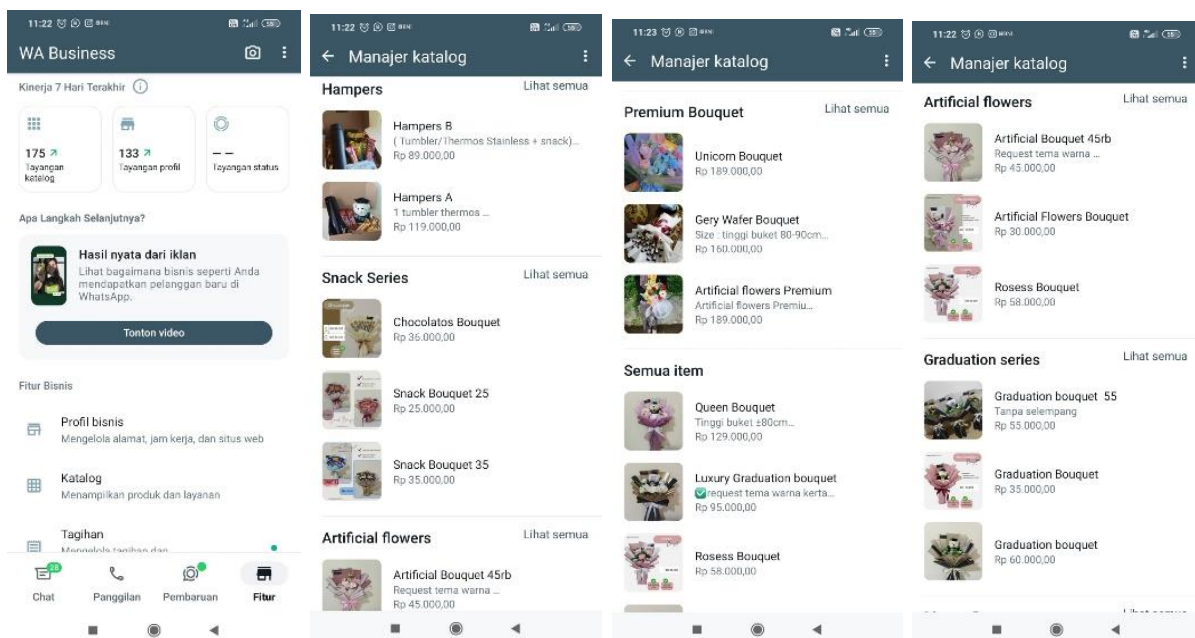
2.1.1.2 Target Pasar

Secara demografis hadiah.mu menargetkan penjualan produk kepada remaja, pelajar/mahasiswa yang menggunakan produk hadiah.mu sebagai hadiah ulang tahun, wisuda, kelulusan sekolah, hadiah pernikahan dan momentum lainnya dan dilakukan secara berkelanjutan. Secara psikografis, Hadiah.mu memanfaatkan tren atau kebiasaan dari pelajar/mahasiswa dalam memberikan hadiah pada kegiatan atau acara dan hari peringatan tertentu. Hadiah.mu menargetkan pemasaran produk kepada pelajar/mahasiswa yang saat ini mengikuti tren untuk memberikan hadiah. Pangsa pasar yang dibidik mulai dari usia 15 -35 tahun. Hadiah.mu membuat produk variasi yang beragam dengan layanan konsultasi serta melayani produk custom yang dibuat khusus sesuai keinginan dan kebutuhan pelanggan. Berdasarkan geografis, workshop Hadiah.mu berada di

daerah Kabupaten Ungaran yang berdekatan dengan sekolah tingkat SMP, SMA dan dekat dengan lingkungan Universitas Negeri Semarang (UNNES) sehingga pada awal memulai usaha hadiah.muui penulis menargetkan pangsa pasar di sekitar kampus UNNES, dan Sekolah di sekitar Kabupaten Ungaran, namun seiring berjalannya waktu penulis juga ingin mengembangkan produk hadiah.muui agar nantinya dapat membantu memenuhi kebutuhan calon pembeli dari daerah lain khususnya daerah Kabupaten Kendal.

2.1.1.3 Produk

Produk utama Hadiah.muui diantaranya Bouquet, Hampers, Customize gift, dan Wedding gift atau yang sering disebut seserahan pada acara pernikahan. Bouquet Hadiah.muui terdiri dari banyak varian yaitu Fresh Flowers Bouquet, Artificial Flowers Bouquet, Rustic Flowers Bouquet, Money Bouquet, Hijab Bouquet, Snack Bouquet, Graduation Bouquet. Sedangkan Hampers merupakan bingkisan dengan isinya disesuaikan dengan keinginan maupun budget yang dimiliki pelanggan. Customize gift merupakan hadiah yang disiapkan khusus sesuai keinginan dan kebutuhan pelanggan. Produk ini merupakan hasil dari konsultasi yang dilakukan oleh pelanggan dengan Tim Hadiah.muui. Selain memperhatikan kerapian, dalam pemilihan dan paduan warna, Tim hadiah.muui menggunakan pallet warna yang sesuai sehingga memberikan nilai estetika pada setiap produk.



Pemanfaatan media WhatsApp Bussines dalam mengelola katalog produk

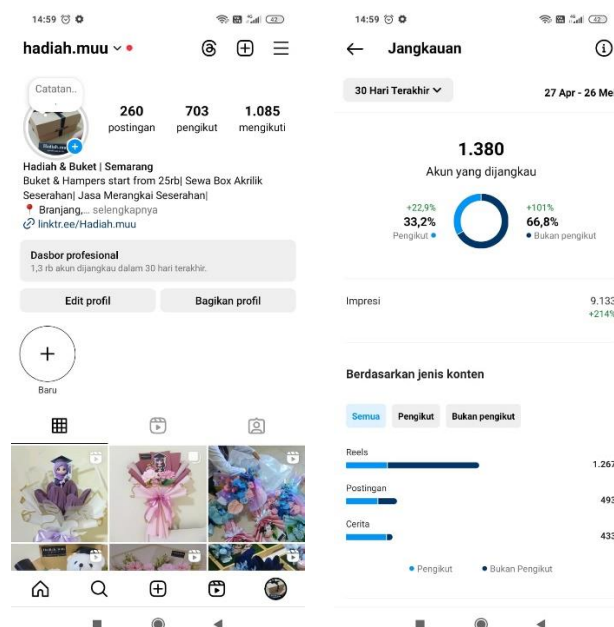
2.1.1.4 Value Proposition

Hadiah.muui memiliki produk yang berkualitas namun dengan harga yang terjangkau oleh pelajar/mahasiswa dan remaja. Pelanggan dapat memesan hadiah sesuai anggaran yang mereka punya dan sesuai keinginan maupun kebutuhan.

Dengan tagline *Specially made for you*, hadiah.muui mempersiapkan hadiah yang lebih personal. Masing-masing hadiah misalnya buket yang dibuat tidak sama persis antara satu dan lainnya sehingga hal ini yang menjadikan kan setiap hadiah yang dibuat bersifat personal atau dibuat khusus. Layanan konsultasi Hadiah.muui memberikan keleluasaan kepada customers untuk dapat memilih model serta bentuk hadiah yang diinginkan. Hadiah.muui menyerap tenaga kerja pengrajin dan memberikan peluang lapangan pekerjaan bagi Ibu Rumah Tangga, Reseller dari mahasiswa yang ingin menambah pendapatannya. Founder Hadiah.muui memberikan pelatihan bagi siapa pun yang ingin berkarya dalam belajar merangkai hadiah maupun buket. Hadiah.muui bekerjasama dengan warga lokal seperti toko kelontong, Toko Aksesoris, Pengrajin boneka dan Petani Bunga, di sekitar Kabupaten Semarang sehingga memberikan dampak ekonomi kepada warga di sekitar

2.1.1.5 Strategi Promosi

Hadiah.muui memanfaatkan jaringan pemasaran dengan melakukan promosi lewat sosial media instagram, tiktok, dan media sosial lainnya, calon konsumen juga dapat melakukan pemesanan melalui sosial media maupun DM (*Direct Message*) kepada admin hadiah.muui



Media sosial sarana promosi produk

2.1.2 Pemanfaatan Potensi Desa dalam Usaha

Potensi yang dapat dikembangkan dari Desa Getas dalam usaha rintisan yaitu produk Tusuk Sate karena tusuk sate merupakan salah satu bahan yang digunakan dalam pembuatan buket snack. Maka, pemanfaatan produk tusuk sate yang ada di desa getas akan menjadi rencana pengembangan bisnis ini.

2.1.3 Hasil Uji Pasar

Berdasarkan usaha uji pasar yang telah dilakukan, pelanggan menyukai produk hadiah.muu. dibuktikan dengan tanggapan dan komentar pelanggan terkait produk. beberapa masukan diantaranya adalah saran untuk membedakan akun Instagram produk hadiah (bouquet, hampers) dengan produk hadiah pernikahan (seserahan, mahar).

2.1.4 Kendala Yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi penulis dalam bisnis ini adalah kesulitan merekrut tenaga bagian produksi karena seringkali tenaga yang dilatih merasa bosan merangkai buket dan tidak jarang merasa sulit karena prosesnya yang rumit.

2.1.5 Rencana Pengembangan

Selanjutnya penulis ingin mengembangkan pengelolaan keuangan berupa pencatatan transaksi keuangan menggunakan aplikasi supaya lebih efektif dan mudah dilakukan analisis keuangan. Selain itu, adanya potensi yang dapat dikembangkan dari Desa Getas dalam usaha rintisan yaitu produk Tusuk Sate karena digunakan dalam pembuatan buket snack. Harapannya penulis dapat bermitra dengan pembuat tusuk sate dari desa getas.

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

2.2.1 Produk Gula Aren Ibu Nunik

Ibu Nunik Bersama suaminya telah bertahun-tahun mengolah nira menjadi gula aren. Pengolahan dan produksinya masih menggunakan cara tradisional. Ibu Nunik mengemas produk dengan sederhana. Belum ada variasi bentuk produk karena masih berbentuk setengah bola besar menggunakan cetakan mangkok. Berkolaborasi dengan Pak Yoyok selaku pendamping desa serta teman-teman KKN di Desa Getas, kami menginovasikan produk gula aren dengan variasi bentuk yang berbeda dari lainnya. Sehingga harapannya, dengan pengemasan yang praktis gula aren dapat mudah dinikmati. Kendala yang dihadapi yaitu belum dapat menentukan packaging yang cocok, juga sulit menemukan cetakan dengan ukuran yang besar. Sehingga rencana pengembangan selanjutnya yaitu mendesain pengemasan yang sesuai.



Produk Awal



Produk Inovasi

2.2.2 Kegiatan Bersama pengelola BUMDES

Setelah dilaksanakan kegiatan diskusi bersama pengelola BUMDES, diketahui bahwa BUMDES mengelola beberapa komponen diantaranya usaha WIFI, layanan pembayaran Listrik melalui BUMDES dan Wisata Tubing Genting. Namun kepengurusan BUMDES yang telah lama Vakum menyebabkan kegiatan usaha BUMDES belum Kembali berjalan rutin. Beberapa pengurus/pengelola BUMDES telah memiliki pekerjaan dan tanggungjawab yang lain sehingga sudah tidak maksimal mengelola BUMDES. Pada kepengurusan yang lalu, menurut Pak Mukhairin selaku direktur utama, terkendala dalam pembukuan keuangan sehingga pencatatannya belum baik. Harapan beliau TIM PKKPS Bersama KKN yang saat ini bertugas dapat membantu menyediakan sarana pencatatan transaksi/keuangan. Setelah diskusi tersebut dilakukan, penulis telah berusaha melakukan riset tentang platform yang dapat digunakan untuk pencatatan transaksi dapat menggunakan aplikasi Griya pos. Namun, dalam hal ini penulis masih terkendala penyimpanan yang penuh pada device sehingga belum dapat mengunduh aplikasi tersebut. Penulis akan berusaha untuk dapat mengunduh aplikasi tersebut sebagai rencana pengembangan.

2.2.3 Kegiatan Bersama pemuda dan KKN yang bertugas di Desa Getas

Salah satu kegiatan yang telah dilakukan yaitu pelatihan menyeduh kopi/pelatihan barista bagi pemuda desa getas Bersama KKN UIN Walisongo dan Pak Khayun pemilik kedai kopi sebagai pelatihnya. Kendala yang dihadapi yaitu inventarisasi alat penyeduh kopi yang dimiliki oleh pengelola Tubing Genting yang masih belum jelas keberadaannya sehingga alat milik desa getas tidak lagi lengkap.

III. TARGET BULAN JUNI

3.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Harapannya pada bulan Juni, penulis dapat memperbaiki pembukuan dan melakukan pencatatan transaksi keuangan bisnis dengan aplikasi yang efektif. Mengoptimalkan potensi desa dengan bermitra dengan pengrajin tusuk sate yang ada di Desa Getas untuk digunakan sebagai bahan pembuatan produk.

3.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Menjalin komunikasi yang intens dengan seluruh pihak yang terlibat. Baik para pelaku usaha, pendamping desa, dan pemuda sebagai agen pelopor. Harapannya pada bulan Juni dapat membentuk karangtaruna Desa agar terlibat dalam usaha mengembangkan potensi Desa.

IV. KESIMPULAN

Pada bulan Mei ini penulis telah melaksanakan kegiatan entrepreneur dengan telah membuat bisnis plan serta telah menguji produk dengan menjualnya. Hasil dari kegiatan entrepreneur yang telah dilakukan penulis mendapatkan omset Rp. 3.932.000 dengan total 39 pelanggan. Namun, dalam hal ini masih belum tercatat dengan baik serta perlu perbaikan dalam menghitung HPP, jurnal transaksi dan Laba Rugi. Sedangkan kegiatan sosiopreneur yang telah dilakukan diantaranya pertemuan bulanan dan diskusi dengan kelompok tani makarti utomo beserta kelompok wanita tani arimbi, kunjungan kerumah pak sutar pelaku usaha kopi di dusun genting sekaligus pengurus wisata tubing genting juga dengan pengelola BUMDES, inovasi produk gula aren menjadi bentuk batang bersama kkn uin dan kegiatan partisipatif lainnya.

V. LAMPIRAN-LAMPIRAN

Pertemuan Bulanan dan Diskusi dengan Kelompok Tani Makarti Utomo beserta Kelompok Wanita Tani Arimbi



Kunjungan kerumah pak sutar pelaku usaha kopi di dusun genting sekaligus pengurus wisata tubing genting



Berpartisipasi dalam pengolahan produk gula aren di rumah bu nunik



Inovasi produk gula aren menjadi bentuk batang bersama KKN UIN



PKKP dan KKN UIN berdiskusi dengan pengelola BUMDES serta karang taruna dusun jolingo



Berpartisipasi membantu Disporapar Kendal dalam kegiatan Pelatihan Kewirausahaan bagi pemuda di Kabupaten Kendal



Berpartisipasi dalam Kegiatan Posyandu di Puskesmas Desa



Pelatihan menyeduh kopi bagi pemuda desa getas berkolaborasi bersama KKN UIN Walisongo bertempat di rumah pak sutar



Berkunjung ke kebun mengambil nira aren



Monitoring Evaluasi Bulanan Oleh Pembina Provinsi dan TIM Teknis PKK

