

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



Nama Peserta PKKP : Yuvita Kartika Putri
Desa Penempatan : Giyombong
Kecamatan Penempatan : Bruno
Kabupaten Penempatan : Purworejo

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) pada bulan April 2024 di Desa Giyombong, Kecamatan Bruno, Kabupaten Purworejo dengan baik. Laporan ini disusun guna menjadi gambaran mengenai pelaksanaan program yang dilakukan oleh peserta PKKP di Desa Giyombong selama bulan April 2024. Selain itu, penulis juga berharap agar laporan ini dapat menjadi acuan untuk merencanakan dan melaksanakan program bulan selanjutnya sehingga dapat terarah, efektif, dan berkesinambungan.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan kegiatan ini, yaitu kepada:

1. Kepala Dinas Pemuda, Olahraga dan Pariwisata (DISPORAPAR) Jawa Tengah beserta seluruh jajarannya.
2. Kepala Dinas Pemuda, Olahraga dan Pariwisata (DINPORAPAR) Kabupaten Purworejo beserta seluruh jajarannya.
3. Kepala Desa Giyombong beserta seluruh perangkat desa dan jajarannya.
4. Rekan PKKP DISPORAPAR JATENG Tahun 2024 khususnya PKKP penempatan Kabupaten Purworejo.
5. Masyarakat Desa Giyombong dan semua pihak yang telah membantu kelancaran program PKKP JATENG tahun 2024 yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun akan penulis terima demi rencana program pengembangan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Giyombong, Kecamatan Bruno, Kabupaten Purworejo dapat terwujud.

Purworejo, 20 Juni 2024

Peserta PKKP

Yuvita Kartika Putri

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Yuvita Kartika Putri
Desa Penempatan : Giyombong
Kecamatan Penempatan : Bruno
Kabupaten Penempatan : Purworejo

Purworejo, 21 Juni 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Giyombong

KISUT ANSORI

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,


YUVITA KARTIKA PUTRI

Mengetahui,
A.n Kepala Dinas Kepemudaan,
Olahraga dan Pariwisata
Kabid Kepemudaan dan Kepramukaan


ENY WIDIARTI, S.Si.T., M.Kes

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,


AJIB SUSANTO, M.Kom

Mengetahui,

.....

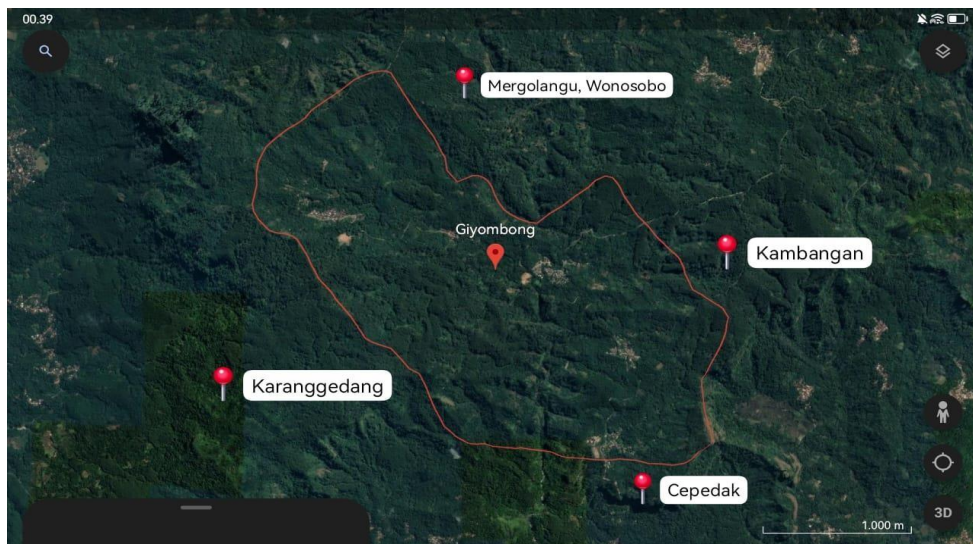
.....

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
DAFTAR ISI	iv
I. PENDAHULUAN	1
II. II. HASIL KEGIATAN BULAN JUNI 2024.....	3
2.1 Hasil Kegiatan Entrepeneur	3
2.2 Hasil Kegiatan Sociopreneur	4
III. TARGET BULAN JULI 2024	7
3.1 Hasil Kegiatan Entrepeneur	7
3.2 Hasil Kegiatan Sociopreneur	8
IV. KESIMPULAN	9
V. LAMPIRAN-LAMPIRAN	10

I. PENDAHULUAN

Desa Giyombong merupakan salah satu desa berkembang yang ada di Kabupaten Purworejo dengan jarak 41 Km dari pusat kota. Memiliki luas wilayah 1,133 km² dengan ketinggian 977 Mdpl. Desa Giyombong merupakan salah satu desa tertinggi dan juga terjauh dari kota Purworejo. Desa ini memiliki landscape berupa pegunungan dimana para penduduknya bermata pencaharian sebagai buruh karet, petani (kopi, nira aren), peternak (Kambing dan sapi), usaha rumahan atau UMKM. Desa ini berada di atas pegunungan dengan akses yang dapat dikatakan cukup curam. Untuk letak geografis desa giyombong sendiri berbatasan langsung dengan wilayah sebagai berikut :



Gambar.1 Letak Geografis Desa Giyombong, Kec. Bruno, Kab. Purworejo

Sumber : Data pribadi melalui google earth

- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Mergolangu, Kab. Wonosobo
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Karanggedang, Kec. Bruno
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Cepedak, Kec. Bruno
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Kambangan, Kec. Bruno

Desa Giyombong terbagi menjadi 4 Rw dan 6 dusun yaitu Dusun Mentasari, Dusun Sidorejo, Dusun Kaligede, Dusun Giyombong Lor, Dusun Giyombong Kidul dan Dusun Rejosari. Jumlah penduduk Desa Giyombong 1039 jiwa yang terdiri dari 547 laki-laki dan 492 perempuan. Potensi yang dapat di temukan di desa Giyombong seperti adanya Potensi Wisata berupa wisata

puncak khayangan sigendol yang saat ini vakum. Potensi Sosial Budaya/Kesenian seperti jaran kepang dan hadroh. Potensi Ekonomi seperti UMKM (produsen gula aren, kopi, kambing, sapi, roti, anggrek serta palawija).

Pada bulan juni ini, kegiatan yang saya kerjakan bersama team yaitu menjalin kerja sama bersama Rumah BUMN serta PLUTKUMKM Purworejo guna meningkatkan pengetahuan serta relasi mengenai UMKM yang ada di kota Purworejo sendiri. Serta saya dan team terus meningkatkan usaha dalam mencari pelaku usaha UMKM baru maupun mengembangkan usaha UMKM yang ada di desa penempatan saya. Pada bulan ini sendiri saya dan team mengembangkan 2 bentuk usaha UMKM yaitu usaha gula aren cair dan juga usaha peyek rumahan.

Kegiatan PKKP merupakan jenis pendampingan desa untuk memajukan desa baik dari sektor Parwisata, Kesenian, maupun Ekonomi. Saya merupakan anggota PPKP Purworejo 2024 dimana saya ditugaskan disalah satu desa yaitu di Desa Giyombong yang memiliki keindahan alam berupa pegunungan. Selain itu saya juga memiliki kegiatan lainnya yaitu usaha rumahan dalam bidang makanan. Usaha ini saya mulai pada tahun 2020 hingga sekarang. Untuk usaha saya pada bulan mei 2024 ini saya lebih fokus kepada usaha makanan basah saya berupa risol yang saya jual secara frozen di kota Purworejo. Dimana risol yang saya jual saat ini dalam keadaan siap santap dan juga frozen. Saat ini risol saya baru tersedia dalam 2 varian yaitu risol mayo smokebeef dan juga risol sapi jamur teriyaki.

II. HASIL KEGIATAN BULAN MEI

2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Kegiatan Entrepreneur yang saya lakukan saat ini yaitu usaha pembuatan makanan basah. Makanan yang saya buat yaitu risol dengan dua varian rasa yaitu risol mayo smokebeef dan juga risol sapi jamur teriyaki. Risol yang saya buat ini saya kemas dengan cara di frozen agar produk saya lebih tahan lama dan juga mudah dalam penyimpanannya. Usaha saya saat ini masih tergolong kecil karena masih menggunakan sistem PO (PreOrder) dalam

pembuatannya. Pada bulan juni ini, saya berfokus untuk berjualan secara online dikarenakan tingkat permintaan penjualan secara online pada produk saya lebih tinggi dari pada penjualan secara offline.

Produk yang saya jual ini menggunakan metode pemesanan secara online melalui sosial media whatsapp dan juga instagram. Dimana pada media sosial media ini saya gunakan untuk menginfokan kepada pelanggan hari dimana saya akan melaksanakan PO. Penjualan secara online sendiri saya rasa lebih cocok dengan proses pemesanan saya. Proses pemasaran jenis ini juga berpengaruh terhadap produk yang saya jual yaitu risol frozen berdasarkan PO serta jumlah pesanan masuk yang dapat dikatakan baru secara terus menerus. Risol yang saya jual ini paling lama dalam proses pendistribusian produk yaitu tidak lebih dari 1 hari melebihi proses produksi. Sehingga produk yang diterima oleh konsumen setiap kali membeli dalam keadaan baru.

Produk yang saya jual ini menggunakan metode pemasaran secara online melalui sosial media whatsapp dan juga instagram. Media ini saya gunakan untuk menginfokan kepada pelanggan hari dimana saya akan mengadakan PO. Pada bulan mei sendiri saya melakukan 2x PO secara offline. Untuk penjualan yang saya lakukan biasanya dalam satu box terdapat 5 pcs risol yang dikemas ke dalam box kemudian disimpan ke dalam freezer terlebih dahulu sebelum dipasarkan. Berikut beberapa dokumentasi usaha makanan basah risol yang saya kerjakan:



Gambar.2 Produk Risol Frozen

Sumber : Data pribadi penulis

Untuk hasil usaha bulan ini berupa penjualan risol selama 2x PO dengan

PO	Jenis Produk	Harga Jual	Box	Pcs	Jumlah Pendapatan
1	Risol Mayo Smokebeef	3.000	25	125	375.000
	Risol Sapi Jamur Teriyaki	4.000	10	50	200.000
2	Risol Mayo Smokebeef	3.000	25	125	375.000
	Risol Sapi Jamur Teriyaki	4.000	10	50	200.000
	Total				1.150.000

rincian sebagai berikut:

Total Rp 1.150.000

Dimana saya mengambil laba kotor Rp 1.300 per pcs

Sehingga Keuntungan yang saya terima yaitu Rp 455.000

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Pada bulan Mei 2024 ini, kegiatan yang dilakukan oleh anggota PKKP Kab.Purworejo yang berlokasi di desa Giyombong yaitu kami fokus Kami berfokus untuk membantu desa dalam meningkatkan sumber pendapatan melalui UMKM yang ada di desa. Dengan kata lain saya dan team mengembangkan serta membantu para UMKM desa meningkatkan usahanya dalam bentuk inovasi baru, perizinan usaha serta meningkatkan nilai produk UMKM itu sendiri. Oleh karena itu, saya dan team menjalain kerja sama dengan Rumah BUMN serta PLUTKUMKM Purworejo guna meningkatkan pengetahuan mengenai UMKM serta relasi yang ada di kota Purworejo.

Pada bulan juni ini sendiri kegiatan yang kami lakukan yaitu bekerja sama dengan pihak lain bahwa UMKM sendiri di kota Purworejo dikelola disetiap kecamatan. Pengelolaan di kecamatan sendiri itu berguna untuk mendata setiap usaha yang ada di setiap kecamatan. Untuk di Kecamatan Bruno sendiri Forum umkm bernama "OKEMASBRO" yang didalam nya terdapat berbagai macam bentuk usaha umkm yang ada di seluruh kecamatan bruno. Oleh karena itu kami akan bekerja sama agar umkm yang ada di desa giyombong ini dapat masuk dan terdaftar ke dalam forum tersebut. Forum tersebut berada di setiap Kantor Kecamatan yang ada di Purworejo.

Usaha yang kami dampingi saat ini yaitu kami mendampingi pelaku usaha pembuatan gula aren padat dimana beliau menginginkan bentuk produk baru yang berbahan dasar nira aren. Saya dan team membantu pelaku usaha tersebut dengan memberikan ide/ inovasi baru yang berasal dari nira yaitu gula aren cair. Bentuk pendampingan kami secara langsung ke kediaman pengusaha dengan mempertimbangkan jumlah komposisi pada produk gula aren cair. Selain itu kami juga membantu usaha peyek rumahan milik mb mini. Usaha peyek kacang beliau sudah berlangsung dari bulan juni 2023 yang dalam pemasarannya masih lingkungan sekitar saja. Bentuk pendampingan yang saya dan team kerjakan yaitu membuat desain sticker dan juga kemasan produk peyek yang baru. Kemasan yang baru di perlukan karena produk peyek ini

dahulunya masih dikemas secara sederhana dan dapat dikatakan belum memenuhi standar kemasan pangan. Selain dari segi pengemasan kami juga membantu usaha peyek rumahan milik mb mini ini mendaftarkan usahanya secara online yaitu mendaftarkan NIB (Nomor Ijin Berusaha). NIB ini kedepannya dapat menjadi permulaan usaha peyek rumahan milik mb mini ini agar lebih berkembang kedepannya.

Bentuk pendampingan yang saya dan team kerjaan tidak hanya pendampingan packaging maupun pembuatan NIB melainkan kami juga terus meningkatkan sertifikasi lain nya salah satunya yaitu no PIRT. Pembuatan no PIRT yang kami rencanakan bulan ini dapat memiliki no PIRT untuk usaha Kopi milik pak miswanto terkendala dikarenakan pada saat kami akan membantu proses tersebut tidak dapat mengakses akun OSS milik pengusaha tersebut sehingga kami harus mengurus hal tersebut ke Mall Pelayanan Publik guna dapat mengakses akun OSS kembali. Mall Pelayanan Publik menangani hanya secara offline saja sehingga kami yang membantu umkm kopi tersebut. Selain itu kami juga terus berkoordinasi kepada anggota karang taruna desa untuk melakukan kegiatan atau program setiap bulan nya agar karang taruna desa tetap aktif setiap bulan nya.

Berikut merupakan foto pendukung dari pendampingan pembuatan NIB



Gambar. 2 Proses Pembuatan



Gambar. 3 Hasil Pendampingan NIB



Gambar.4 Hasil Pendampingan Packaging

(Sumber : Data pribadi penulis)

III. TARGET BULAN JULI 2024

3.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Rencana usaha saya kedepannya yaitu dapat meningkatkan jumlah produksi. Proses produksi hingga pemasaran masih saya lakukan secara mandiri. Berkaitan dengan komentar dari pembimbing saya bahwa saya, saya di harapkan dapat menggaet masyarakat/lingkungan sekitar saya untuk dapat membantu proses produksi. Menurut saya, hal tersebut patut menjadi acuan saya dalam berproses dalam bisnis, namun dari yang saya lihat dengan jumlah produksi yg belum menentu serta tingkat konsumsi masyarakat yg dapat berubah sewaktu waktu sehingga saya belum berani untuk mengambil resiko yang cukup besar dengan menggaet masyarakat sekitar. Mungkin kedepannya saya dapat memenuhi saran tersebut dengan berjalannya waktu. terus memproduksi dari segi jumlah produksi dan juga varian rasa yang di tambahkan agar konsumen dapat memiliki pilihan yang beragam. Serta memproduksi usaha makanan basah saya secara konsisten agar dapat berkembang dengan baik sesuai dengan target pasar saya. Segment pasar saya yaitu seluruh masyarakat baik dari perorangan, kelompok, maupun pedagang kecil. Menjaga hubungan baik dengan konsumen dengan cara mempertahankan kualitas ditengah tinggi nya harga bahan baku. Memberikan informasi kepada pelanggan apabila adanya perubahan harga serta jumlah yg di dapat pelanggan saat proses jual beli sehingga para pelanggan tidak merasa dirugikan. Rencana usaha saya kedepannya yaitu ingin mengembangkan Serta dari segi konsistensi dalam memproduksi yang lebih di tingkatkan.

3.2 Hasil Kagitan Sosiopreneur

Rencana PKKP Bulan Juli 2024 adalah mengadakan kegiatan diantaranya ikut serta dalam kegiatan reorganisasi bersama Karang Taruna Cipta Muda Karya dan pendampingan surat perijinan UMKM berupa PIRT dan NIB. Berikut tabel mengenai rencana kegiatan PKKP Bulan Juli 2024 :

No	Kegiatan	Minggu				Kelompok Sasaran	Mitra	Tujuan Kegiatan
		1	2	3	4			
1	Reorganisasi Karang Taruna "Cipta Muda Karya"					Karang Taruna Cipta Muda Karya	Pemdes	Memberikan gambaran pendampingan kepada anggota karang taruna agar program program kedepannya dapat berjalan efektif.
2	Pendampingan surat perijinan UMKM berupa PIRT untuk UMKM Kopi "Berkah Tani Arto Moro"					UMKM Kopi "Berkah Tani Arto Moro"	Dinas Kesehatan Kabupaten Purworejo	Menjadikan produk UMKM Kopi lebih memiliki nilai produk dengan adanya sertifikat atau surat perizinan PIRT tersebut.
3	Mempromosikan Produk baru dari olahan aren					Pelaku usaha UMKM gula aren padat	Pelaku usaha	Membantu mempromosikan produk baru gula aren cair.
4	Mempromosikan dan memperluas produk peyek					UMKM Peyek "Peyek Mini"	Pelaku usaha	Membantu mempromosikan produk serta memperluas target pasar peyek melalui sosial media

IV. KESIMPULAN

Kegiatan Sosiopreneur pada bulan juni ini saya berfokus untuk penjualan secara online dimana penjualan secara online saya rasa cocok dengan lingkungan saya. Penjualan online dilakukan dengan metode PO (Open Preorder) yang pada bulan ini saya lakukan 2x PO dengan meningkatkan jumlah produksi saya yang awalnya 10 box meningkat menjadi 15-20 box. Rencana usaha depannya yaitu konsisten dalam memproduksi produk meskipun dengan jumlah yang tidak banyak . Rencana usaha saya kedepannya yaitu ingin mengembangkan usaha dari segi jumlah produksi dan juga varian rasa yang di tambahkan agar konsumen dapat memiliki pilihan yang beragam. Serta dari segi konsistensi dalam memproduksi yang lebih di tingkatkan.

Pendampingan pada bulan juni yaitu Pada bulan juni ini kami sudah membuat produk baru yaitu gula aren cair serta pembuatan sticker serta packing produk. Mendesain sticker, packaging serta membuatkan NIB pada produk peyek rumahan. Yang sebelum dari segi pengemasan masih tergolong sederhana dan belum memiliki label produk. Sedangkan untuk kelembagaan karang taruna masih dalam tahap reorganisasi anggota agar kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan desa dapat berjalan secara efektif. Kendala yang kami hadapi dari target sebelumnya yaitu karang taruna yang masih belum dapat aktif secara rutin. Dan untuk no PIRT pada produsen kopi belum dapat dilanjutkan dikarenakan terkendala pada akses ke akun OSS sehingga diharuskan untuk ke Mall Pelayanan Publik untuk mengakses kembali. Sedangkan kendala pada bulan ini yaitu lebih kepada mencoba jumlah komposisi dalam pembuatan inovasi baru produk gula aren cair.

IV . LAMPIRAN-LAMPIRAN

LOGBOOK Bulan Juni 2024

Minggu Ke-	Judul Kegiatan	Hasil Kegiatan	Foto Kegiatan
1	Mengikuti Kegiatan Posyandu, Posbindu, Sosialisasi "Kekerasan Terhadap Perempuan dan Anak "bersama kader	Pada minggu pertama ini, Kegiatan kita mengikuti kegiatan yang ada di desa yang sudah di lakukan secara rutin setiap bulan nya itu kegiatan Posyandu balita, Posyandu Lansia, Posyandu Ibu hamil dan Posbindu. Serta membantu usaha peternak kambing dalam mempromosikan usahanya mengingat akan bertepatan dengan lebaran idul adha.	  

2	Mengikuti Kegiatan BLT serta pendampingan usaha UMKM.	Pada minggu kedua, kegiatan kita yaitu membantu pihak desa dalam penyaluran bantuan BLT kepada warga. Ikut serta bersama perangkat desa menjadi panitia dalam pengajian umum yang diadakan di desa giyombong. Serta mengikuti proses penderesan usaha gula aren dan juga membuat inovasi baru gula aren cair. Serta melakukan kerja sama kepada rumah BUMN dan juga PLUTKUMKM Purworejo.	   
---	---	---	---

3	Mendampingi UMKM peyek dalam pembuatan sertifikat NIB	Pada minggu ketiga, Kegiatan kita yaitu melakukan kunjungan ke rumah BUMN untuk menanyakan mengenai bentuk kerja sama NIB, Halal dan juga PIRT. Kami juga melakukan pendampingan pembuatan sertifikat NIB milik usaha peyek rumahan.	   
---	---	---	---

Nama :

Yuvita Kartika Putri

NIK :

3306065611000002

Juni 2024

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

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.



Nama Peserta : Yuvita Kartika Putri
Kabupaten : KABUPATEN PURWOREJO
Jumlah Penduduk : 1039
Bulan/Tahun : Juni 2024
Dicetak pada 25 Juni 2024

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action / Eksekusi	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran		Partner / Mitra		Asset		Keterangan (Hasil usaha)	Komentar Mentor
							Pelanggan	Pembeli Baru		Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Tetap	Pengeluaran tidak tetap	Partner / Mitra tetap	Partner / Mitra tidak tetap	Asset Berwujud	Tidak berwujud		
Peluang usaha yang saat ini sedang saya jalani yaitu berupa pembuatan risol secara online. Dimana untuk dilindungi sekitar saya lebih cocok dengan proses pemasaran secara online. Proses pemasaran jenis ini juga berpengaruh terhadap produk yang saya jual yaitu risol frozen dimana risol yang saya buat berdasarkan PO serta jumlah pesanan masuk yg dapat dikatakan baru secara terus menerus.	Untuk rencana usaha saya kedepannya dapat meningkatkan jumlah produksi. Proses produksi hingga pemasaran masih saya lakukan secara mandiri. Berkaitan dengan komentar dari pembimbing saya bahwa saya, saya di harapkan dapat menggaet masyarakat/lingkungan sekitar saya untuk dapat membantu proses produksi. Menurut saya, hal tersebut patut menjadi acuan saya dalam berproses dalam bisnis, namun dari yang saya lihat dengan jumlah produksi yg belum menentu serta tingkat konsumsi masyarakat yg dapat berubah sewaktu waktu sehingga saya belum berani untuk mengambil resiko yang cukup besar dengan menggaet masyarakat sekitar. Mungkin kedepannya saya dapat memenuhi saran tersebut dengan berjalannya waktu.	untuk action pada bulan ini saya berfokus kepada peningkatan jumlah produksi setiap minggunya. Yang pada bulan lalu jumlah produksi risol saya per minggunya berkisar 10 box saja. Namun untuk bulan ini produksi saya sudah mencapai 15 an lebih untuk sekali PO dengan satu varian rasa saja. Saya terus meningkatkan jumlah produksi secara berkala agar semua produk yang saya buat tetap terjaga mutunya.	Produk yang saya jual tidak menggunakan bahan pengawet tambahan serta saya melakukan proses produksi secara mandiri guna menjamin mutu produk saya. Produk yang saya proses tidak lebih dari 1 hari dari proses produksinya dapat diterima kepada konsumen dengan keadaan frozen.	Seluruh kalangan masyarakat baik secara perseorangan maupun kelompok. Baik secara langsung maupun online	untuk strategi promosi yang saya jalan kan saat ini melalui sosial media saya yaitu whatsapp dan juga instagram untuk menengatuhui jadwal PO produk saya.	Strategi distribusi yang saya kerjaan yaitu proses jual beli secara langsung ataupun proses COD agar dapat mempermudah customer.	17	9	Menjaga hubungan baik dengan customer dengan mendengar kan saran serta kritikan mengenai produk kami. Memberikan jawaban yang tidak memojokkan salah satu serta dapat memberikan solusi apa bila terjadi masalah atau kendala dalam proses jual beli.	1150000	0	825	0	8	0	Komp. mixer, alat masak	0	untuk keterangan hasil usaha pada bulan juni ini saya melakukan PO 2x dengan target 35 box setiap minggunya yang alhamdulillah setiap minggunya selalu habis. - Risol mayo 25 box @ 15.000 = 375.000 - Risol beef 10 box @ 20.000 = 200.000 Total pendapatan 575.000 yang dilakukan setiap PO nya Sehingga bulan ini dengan 2x PO pendapatan saya 1.150.000 Saya mendapatkan laba sebesar 162.500 x 2 = 325.000 Laba ini saya hitung per pcs nya yaitu 1.300/pcs.	lanjutkan, jaga kualitas, tetap lakukan promosi dan penjualan online serta di marketplace model PO tetap dilakukan dan usahakan sebisa mungkin dpt kontinue produksi sehingga ada rutin penjualan harian. jgn lupa upload di simuda perwira

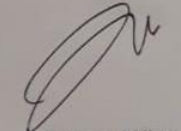
Mengetahui,

Pembina Desa	Kepala Desa Gayombong  KSUT ANSORI
Pembina Kabupaten	A.n Kepala Dinas Kepemudaan, Olahragawan Kabupa Kabid Kepemudaan dan Kepemudaan  ENY WIDARTI S.S.I., M.Kes
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024


Yuvita Kartika Putri

Tim Teknis PKKP 2024


Ajib Susanto M.Kom



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA
PKKP



Nama Peserta : Yuvita Kartika Putri
Kabupaten : KABUPATEN PURWOREJO
Jumlah Penduduk : 1039
Bulan/Tahun : Juni 2024

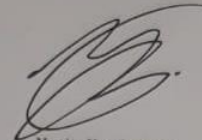
Dicetak pada 25 Juni 2024

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 Program	Komentar Mentor
Desa Giyombong memiliki banyak beberapa potensi, salah satunya yang paling menonjol dari segi pertanian. Mengingat desa ini sendiri berada di daerah daratan tinggi seingga tidak semua jenis pertanian dapat di produksi didesa tersebut. Jenis pertanian yang bisa diproduksi yaitu tanaman kopi dan aren. Pohon kopi dan pohon aren menjadi sumber penghasilan terbanyak bagi masyarakat di Desa Giyombong. Untuk pohon kopi sendiri dimanfaatkan biji nya sebagai bubuk kopi serta dijual buahnya, sedangkan untuk pohon aren dimanfaatkan nira sebagai gula aren. Semakin banyaknya produksi gula aren padat didesa Giyombong itu sendiri sehingga kami memiliki ide/inovasi olahan gula aren yaitu gula aren cair. Selain itu juga terdapat produsen lain seperti industri rumahan peyek.	1. Terdapat umkm gula aren padat yang ingin memiliki produk baru yang berbahan dasar dari nira pohon aren. 2. Terdapat usaha rumahan berupa pembuatan peyek yang dalam pengemasannya masih belum memenuhi standar pengemasan pangan.	1. Memberikan ide /inovasi kepada produsen gula aren berupa pembuatan produk baru gula aren cair. 2. Membantu mendesain stiker dan juga packaging yang aman untuk makanan serta pembuatan sertifikat NIB	Jumlah (2). 1. Mas Kuat Setiawan 2. Mb Mini	Jumlah (0). 0	1. Pada bulan juni ini kami sudah membuat produk baru yaitu gula aren cair serta pembuatan sticker serta packing produk. 2. Mendesain sticker, packaging serta membuatkan NIB pada produk peyek rumahan.	Kendala yang kami hadapi dari target sebelumnya yaitu karang taruna yang masih belum dapat aktif secara rutin. Dan untuk no PIRT pada produsen kopi belum dapat dilanjutkan dikarenakan terkendala pada akses ke akun OSS sehingga diharuskan untuk ke Mall Pelayanan Publik untuk mengakses kembali. Sedangkan kendala pada bulan ini yaitu lebih kepada mencoba jumlah komposisi dalam pembuatan inovasi baru produk gula aren cair.	1. Untuk tindak lanjut program selanjutnya yaitu memberikan gambaran pendampingan kepada anggota karang taruna agar program program kedepannya dapat berjalan efektif. 2. Membantu menguskan akun OSS milik produsen kopi agar dapat melanjutkan proses pembuatan PIRT dikarenakan di mall pelayanan publik hanya dapat secara offline. 3. Membantu mempromosikan produk baru gula aren cair serta memperluas target pasar peyek melalui sosial media	lanjutkan kawal proses perijinan sampai terbit, mulai promosikan dan jual produk ke lain desa atau daerah lain, promosikan juga dengan melalui media online,

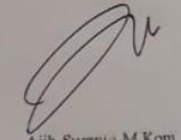
Mengetahui,

Pembina Desa	Kepala Desa Gayombong  KSUT ANSORI
Pembina Kabupaten	A.n Kepala Dinas Kepemudaan, Olahragawan Kabupa Kabid Kepemudaan dan Kepemudaan  ENY WIDARTI S.S.I., M.Kes
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024


Yuvita Kartika Putri

Tim Teknis PKKP 2024


Ajib Susanto M.Kom