

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



Nama Peserta PKKP : Neni Oktaviani
Desa Penempatan : Kurung
Kecamatan Penempatan : Ceper
Kabupaten Penempatan : Klate

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN
PEMUDA PROVINSI JAWA TENGAH

KATA PENGANTAR

Dengan rasa syukur dan hormat, penulis menyampaikan puji dan terima kasih kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang senantiasa memberikan rahmat dan petunjuk-Nya dalam setiap langkah kehidupan kita.

Laporan ini disusun sebagai bentuk refleksi dan dedikasi terhadap suatu topik yang dianggap penting dan relevan. Tujuan utama penulisan laporan ini adalah untuk menggali lebih dalam, mengurai, dan menyajikan informasi yang dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang suatu fenomena atau masalah yang menjadi fokus kajian.

Proses penyusunan laporan ini melibatkan pemahaman konsep, analisis mendalam. Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan ini tidak terlepas dari berbagai kendala, namun dengan kerja keras, ketekunan, dan semangat untuk terus belajar, laporan ini dapat diselesaikan.

Laporan ini tentunya masih memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan guna perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap laporan ini dapat menjadi bahan bacaan yang informatif dan inspiratif bagi pembaca. Semoga ilmu yang terkandung dalam makalah ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan masyarakat pada umumnya.

I. PENDAHULUAN

Desa Kurung merupakan desa yang terletak di Kecamatan Ceper, Klaten. Desa Ceper mempunyai luas desa sebesar 1,571,115. Desa Kurung mempunyai batas wilayah yang berbatasan dengan wilayah desa lain yaitu :

- Sebelah Utara : Desa Tegalrejo, Kecamatan Ceper
- Sebelah Barat : Desa Ceper & Desa Kujon, Kecamatan Ceper
- Sebelah Selatan : Desa Jambukidul, Kecamatan Ceper
- Sebelah Timur : Desa Cetan, Kecamatan Ceper
- Sebelah Selatan : Ds. Kaligawe Kec. Pedan

Desa Kurung sendiri berada pada ketinggian 133 Mdpl dari permukaan laut yang merupakan topografi daratan rendah curah hujan pada desa Kurung yaitu 300mm/th dan suhu rata-rata desa Kurung adalah 28°C

Desa Kurung memiliki jumlah penduduk sebanyak 3,232 orang dengan penduduk berjenis kelamin laki – laki sebanyak 1.593 dan perempuan sebanyak 1639 orang dengan jumlah pemuda sebanyak 932 orang.

Desa Kurung yang merupakan desa yang luas dan memiliki potensi desa baik dari sumber daya manusia ataupun sumber daya alam. Desa Kurung banyak terdiri dari lahan persawahan dan pemukiman warga. Sehingga mayoritas masyarakat desa Kurung bekerja sebagai petani sawah dan karena desa Kurung juga berbatasan dengan pabrik jadi sebagian warga desa juga berkerja sebagai karyawan pada pabrik tersebut. Potensi usaha pada desa tersebut juga sudah lumayan banyak seperti ada beberapa UMKM dari ibu-ibu desa Kurung dan juga terdapat oleh-oleh yang sangat terkenal dari desa tersebut yaitu gedug yoko. Serta potensi pemuda yang memiliki skill dibidang olahraga sepak bola sehingga desa Kurung memiliki event tahunan untuk turnamen sepak bola.

Berdasarkan potensi tersebut terdapat analisa usaha potensi potensi UMKM pada desa tersebut guna pelaksanaannya untuk mewujudkannya dimulai dengan perencanaan dan identifikasi terlebih dahulu.

Berdasarkan potensi tersebut, sebagai peserta PKKP yang mendampingi tugas di Desa Kurung memiliki soft skill dan hard skill yang sesuai untuk mendukung program tersebut agar terlaksana dengan baik dan benar.

II. HASIL KEGIATAN BULAN MEI 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur Pribadi

A. Home Decor Kerajinan Tembaga Dan Kuningan

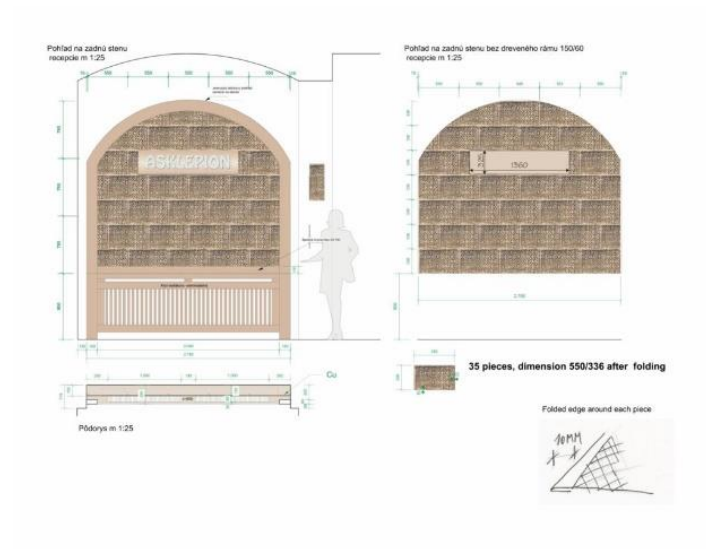
Pada bulan ini kegiatan entrepreneur yang dikembangkan berupa Produk home decoration kerajinan tembaga dan kuningan. Produk-produk home decoration seperti hiasan dinding, lampu, wastafel dan lain-lain dibuat dari tembaga dan kuningan yang mempunyai ciri khas tersendiri serta memiliki daya tarik tersendiri karna mempunyai ciri khas yang unik dan berbeda dengan yang lainnya. Dan menjadi pilihan karena mempunyai daya tahan produk yang sangat lama.

Sedangkan kegiatan entrepreneur utama yaitu memulai pembuatan merk dagang tersendiri yang dimulai dari pemasaran di sosial media (instagram) menggunakan ads instagram berbayar agar dapat dilihat konsumen dari seluruh indonesia. Dan akan dilanjutkan dengan membuat pemasaran melalui website agar semakin luas jangkauan pasar yang dituju pada pemasaran produk-produk kerajinan tembaga dan kuningan.

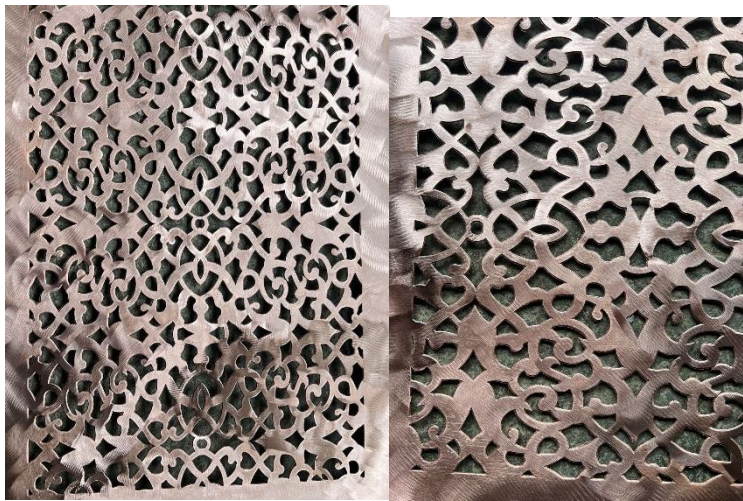
Pada bulan Juli 2024 omset mencapai Rp 8.500.000 dari pelanggan yang didapatkan pada akhir bulan juni dan pengerjaan produk di lakukan pada bulan juli. Dengan rincian Produk yang dipesan berupa lembaran tembaga dengan motif seperti laser untuk hiasan dinding sebanyak 30 pcs lembaran tembaga. Harga jual 1pcs adalah Rp 1.500.000/pcs dan keuntungan yang didepat Rp 300.000/pcs, dengan proses pembuatan dan laporan keuangan sebagai berikut sebagai berikut :

Proses Pembuatan

A. Desain awal yang diminta klien



B. Proses Pembuatan



C. Proses Finishing



D. Packing dan pengiriman



Link video :

https://drive.google.com/drive/folders/1GoABoVHBeQhPVXt0a_MQ12_y6mjSbbyQ?usp=sharing

Laporan Keuangan Bulan Juli 2024

No	Tanggal	Keterangan	Pendapatan	Pengeluaran	Saldo
1.	7/28/2024	Dp Pembuatan	Rp 18.000.000		Rp 18.000.000
2.	7/01/2024	Bayar ke pengrajin		Rp 10.500.000	Rp. 7.500.000
3.	7/04/2024	Bayar tukang laser		Rp 7.500.000	Rp 0
3.	7/08/2024	Dp ke 2 pembuatan	Rp.13.500.000		Rp 13.500.000
4.	7/08/2024	Pmbayaran ke 2 kepada pengrajin		Rp 13.500.000	Rp 0
5.	7/15/2024	Pelunasan	Rp 13.500.000		Rp 13.500.000
6.	7/15/2024	Pelunasan kepada pengrajin		Rp 4.500.000	Rp 9.000.000
6.	7/20/2024	Pengeluaran packing		Rp 500.000	Rp 8.500.000
			Rp 45.000.000	Rp 36.500.000	Rp 8.500.000

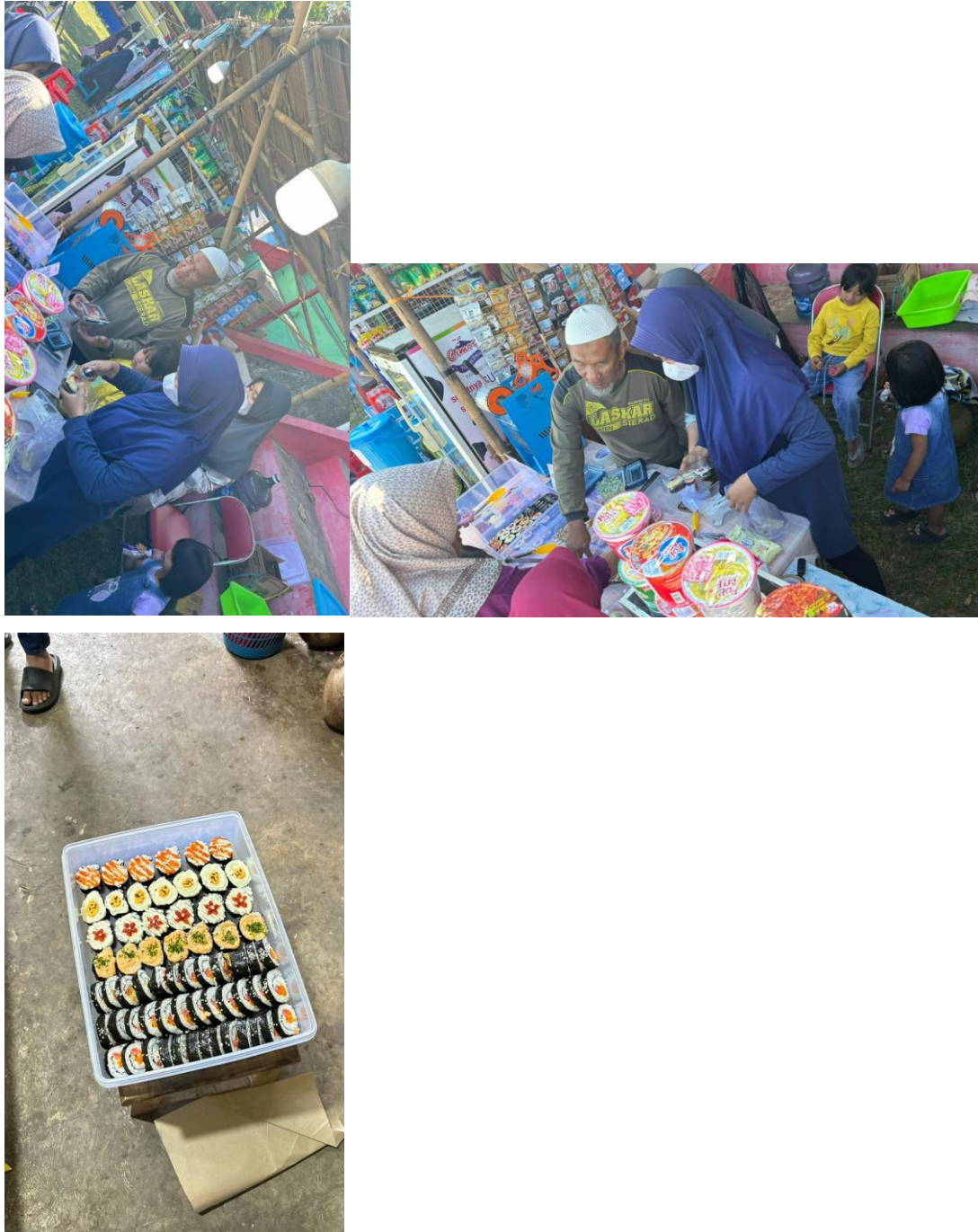
B. Berjualan Mochi dan Sushi

Pada bulan ini kegiatan entrepreneur yang dikembangkan berupa Produk makanan yaitu sushi dan mochi. Yang baru saja launching pada bazar Tumang Fair 2024 dalam 3 hari pada tanggal 19,20,21 juli bulan ini. Tujuan kegiatan enterpreneur ini adalah ingin memulai usaha pada bidang f&b dengan tujuan kedepannya ingin dilanjutkan sebagai usaha setiap hari.

Pada saat pelaunchingan produk di bazar tersebut menuain komentar positif dari para pelanggan dan banyak pelanggan yang balik dan balik lagi untuk membeli sushi dan mochi tersebut. Rencana selanjutnya sedang mencari tempat dan informasi tempat yang strategis untuk melanjutkan berjualan tersebut.

Untuk keuntungan saat bazar tersebut mencapai Rp 2.300.000 dengan terjualnya mencapai kurang lebih 400 pack mochi dan 1200 potong sushi dalam kurun 3 hari tersebut. Dengan dijualnya 1 pcs mochi seharga Rp 6.000 dan 1 pcs sushi Rp 2000 dan Rp 3000.

Dokumentasi :



Link video : <https://drive.google.com/drive/folders/12p5Lb-ibHzU8DHXKO2tZ0LvIMy9nTm0d?usp=sharing>

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur dan Enterpreneur Desa Kurung

1. UMKM Telur Asin

Kegiatan sociopreneur yang dilakukan di Desa Kurung yaitu perencanaan pembuatan kelompok usaha bersama yang berkolaborasi dengan kelompok ibu-ibu PKH desa Kurung.

Saat ini progres kegiatan tersebut sedang dijalankan dengan melakukan komunikasi dengan kepala desa, ketua ibu-ibu PKK, perwakilan pemuda desa. Selain itu juga dilakukan survei lokasi/identifikasi proses pembuatan kelompok UMKM pada desa kurung. Pembuatan kelompok UMKM dituju untuk ibu-ibu kelompok yang mendapatkan bantuan PKH agar lebih produktif dan tidak bergantung dengan bantuan saja.

Pada Bulan mei sudah mendapatkan kelompok binaan untuk enterpreneur di desa kurung yang akan menekuni usaha pembuatan telur asin. Kelompok binaan tersebut beranggotakan 11 orang dan satu sebagai ketua yaitu Ibu Utami, Ibu Narti, Ibu Titik suratmi, Ibu Antini, Ibu Suyati, Ibu Lestari, Ibu Winarti, Ibu Fitri, Ibu Suparmin, dan Ibu Miwinarti. Kelompok binaan tersebut melaksanakan kegiatan pembuatan telur asin di rumah ketua yaitu ibu utami setiap hari selasa pukul 8 pagi.

Kelompok binaan tersebut sudah mendapatkan pemasok telur asin dari 2 tempat. Sehingga tinggal proses pembuatan dan pemasaran. Disini kami membantu pembuatan sertifikat NIB, sertifikat halal dan PIRT (sedang dalam proses) , serta kita juga membantu packing yang baik dan pembuatan stiker yang profer. Repacking dimulai dengan pencarian bahan packing dengan kualitas yang lebih bagus dan dengan HPP atau biaya packing sama seperti kemarin. Perbaruan desain stiker juga dilakukan agar menarik pembeli dan terdapat informasi-informasi yang jelas pada stiker tersebut serta mencari pencetakan stiker yang lebih murah atau sama seperti HPP awal dengan kualitas yang lebih baik. Proses pemasaran pertama dilakukan secara online melalui status whatsapp lalu juga penawaran kerja sama kepada pedagang angkringan, warung makan dan warung soto.

Kegiatan di bulan juni yaitu melanjutkan pembinaan kelompok UMKM tersebut serta berkomunikasi dengan pemilik gethuk yoko yang sangat terkenal di klaten sebagai oleh-oleh khas ceper tepatnya di desa kurung.

Link video dan dokumentasi : <https://drive.google.com/drive/folders/1->

2. UMKM Gethuk Yoko

Gethuk yoko tersebut dirintis oleh Sujiyem pada 1976. Yoko sendiri adalah anak dari ibu sujiyem. Dahulu ibu sujiyem merintis gethuk tersebut dengan cara berjualan keliling. Usaha gethuk ini masih dikelola neneknya bersama anak serta cucu dan keluarga. Ibu sujiyem merintis usaha getuk itu berbekal ilmu ketika ikut saudaranya di magelang. Untuk pemegang urusan modal, omset dan keuntungan sampai saat ini masih dipegang oleh ibu sujiyem atau ibu dari bapak yoko sendiri. Untuk pembuatan dilakukan dengan 10 karyawan dengan dipimpin oleh ibu pujianti yaitu adik pak yoko itu sendiri. Dan pemasaran dilakukan oleh bapak yoko dengan cara menerima pesanan dan membuka toko dipinggir jalan. Untuk pembuatan gethuk sendiri dimulai dari jam 12 sampai dengan pukul 5 pagi, setiap hari mencapai 80 kg singkong yang dibuat untuk gethuk tersebut.

Rencana pendampingan UMKM gethuk yoko tersebut adalah dalam bab mempromosikan secara digital agar pemasaran bisa lebih luas. Tetapi setelah bertemu dan berbincang-bincang kami baru menunggu proses izin dari pemilik Getuk Yoko untuk menyetujui inovasi dari yang saya tawarkan yaitu pemasaran melalui media sosial seperti grab, gojek, shopefood dan lain-lain.

Setelah mendapatkan izin untuk membantu bapak yoko menyetujui pembuatan pemasaran melalui grab, gojek, dan shopefood dengan syarat pemegang inovasi tersebut yaitu keluarganya sendiri atau anak dari pak yoko itu sendiri. Karna pada usaha UMKM Gethuk Yoko ini adalah usaha yang dilakukan semua dengan keluarga mulai dari proses pembuatan sampai dengan proses pemasaran hanya melibatkan keluarga besar

Dokumentasi penjualan gethuk yoko, di desa kurung

A. Tampilan penjualan gethuk yoko

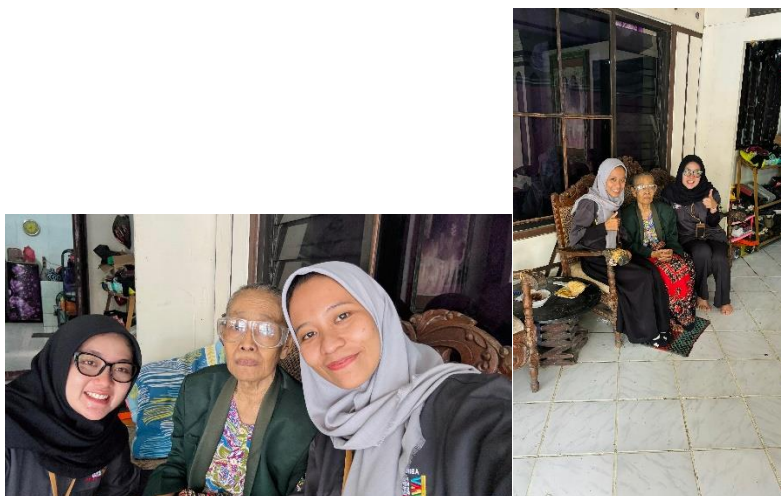




B. Bersama Bapak Yoko



C. Bersama pendiri gethuk yoko



Link Video :

<https://drive.google.com/drive/folders/19bAyZTotCKtaXScDilMwraU2wF5ufQc4?usp=sharing>

III. TARGET KEGIATAN BULAN JULI 2024

3.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Target yang akan dicapai pada bulan selanjutnya pada enterpreneur home decor kerajinan tembaga yaitu berupa mendapatkan banyak pelanggan dari hasil promosi dari instagram dan selanjutnya akan melanjutkan promosi dengan pembuatan website guna memperluas jangkauan pemasaran dalam negeri dan luar negeri. Sedangkan untuk enterpreneur penjulalan fnb yaitu mendapatkan tempat yang strategis untuk berjualan offline setiap hari.

3.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Target kegiatan sociopreneur di Desa Kurung bulan depan yaitu tetap membina kelompok UMKM telur asin dan menunggu persetujuan pemberian inovasi kenapa “gethuk yoko” serta mengajar anak-anak desa dengan membuat kelompok belajar secara gratis.

IV. KESIMPULAN

Kegiatan peserta PKKP pada bulan Juli berupa pembinaan kelompok UMKM desa kurung yaitu UMKM telur asin dan Gethuk Yoko. Dengan membantu pemasaran melalui sosial media dan membuat kelompok belajar gratis untuk anak-anak desa setempat.

