

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 **Agustus** 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 Agustus 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, 20 Agustus 2024

Peserta PKKP 2024

ROSSANDA UNafa

HALAMAN PENGESAHAN

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

Pemalang, 20 Agustus 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Tambakrejo

Menyetujui,
Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,

Hedi Sutejo.

Rossanda Unafa, S.Pd

Mengetahui,
Kepala Bidang Pemuda Dan Olahraga
Pembina Kabupaten Pemalang

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,

Arif Senoaji S.STP., M.Si.
NIP. 19870513 200602 1 002

Agung Sulistyono, S.Tr

Mengetahui,

Kepala Sub Koordinator Pengembangan Kepemudaan
Disporapar Provinsi Jawa Tengah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
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 Ekonomi Desa Tambakrejo.....	2
BAB II.....	4
HASIL KEGIATAN (AGUSTUS- 2024).....	4
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	4
A) Penjualan produk	5
B) Tantangan dan Evaluasi.....	5
C) Keuangan	5
D) Sumber Daya Manusia	5
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.	6
A. Pelatihan Digital Marketing bersama Disporapar.....	6
B. Persiapan Desain Repackaging	7
C. Acara Lomba Agustusan.....	7
BAB III.....	8
TARGET BULAN SELANJUTNYA (SEPTEMBER 2024).....	8
3.1. Target Kegiatan Entreprenur.....	8
3.2. Target Kegiatan Sociopreneur.....	8
BAB IV	9
KESIMPULAN	9

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Geografis dan Potensi Desa Tambakrejo

A. Letak Wilayah

Secara geografi, Desa Tambakrejo terletak disebelah barat wilayah Kecamatan Pemalang. Desa dan Kelurahan dari 19 Desa/Kelurahan yang ada di wilayah Kecamatan Pemalang dan merupakan 221 Desa/Kelurahan di Kabupaten Pemalang. Desa Tambakrejo memiliki 4 dusun diantaranya Dusun Tambakringin, Dusun Caur 1 dan 2, serta Dusun Sumbrharjo.

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 Ekonomi Desa Tambakrejo

Langkah peserta PKKP berdasarkan hasil survei, observasi, dan analisis untuk mengetahui potensi yang ada di Desa Tambakrejo. Informasi yang diperoleh kemudian diolah sebagai bahan dasar pertimbangan peserta PKKP dalam rencana lanjutan Pengembangan Program PKKP Desa Tambakrejo.

Hasil yang didapat adalah sebagai berikut :

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 (AGUSTUS- 2024)

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Pada bulan Agustus 2024 saya masih melakukan persiapan untuk pembukaan toko offline Nabouquet.id persiapan dilakukan mulai dari memikirkan desain tema yang cocok untuk toko buket ini. Kemudian saya lebih tertarik dengan tema yang simpel dan estetik, dengan warna pagar cat pink agar suasana tetap ceria. Dengan rak serba putih dengan bawahan lantai warna kramik putih menambah keestetikan dan membuat kesan sejuk. Setelah menentukan tema kemudian mulai membeli prabotan yang akan digunakan dalam jangka waktu yang lama dan untuk menunjang pekerjaan.

Kegiatan selanjutnya di bulan Agustus yakni mulai mengecat ruko dari yang tadinya putih menjadi warna pink, dan juga masih dalam tahap persiapan pembuatan buket, total yang akan didisplay di toko offline ada 30pc buket yang terdiri dari 10 buket bunga, 10 buket boneka, 5 buket snack dan 5 buket uang. Selain buket juga akan stok boneka mika 12pcs, single flower 30pcs, boneka jumbo 2pcs, figura untuk pesanan mahal dan juga beberapa produk lain yang masih dalam tahap perkembangan/progres.

Selain itu, saya mulai bekerjasama dengan beberapa toko cake kue toko Moga dan roti yoshie bakerry, untuk pemesanan kue ultah dan juga acara lainnya. Serta untuk meramaikan toko, diharapkan kerjasama dengan supplier cake dan roti ini dapat menambah pemasukkan.

Adapun toko alamat toko offline ini adalah di Jl.Raya Warungpring cibuyur sebelah timur pasar Warungpring (samping toko vape) dengan luas 5x5 tanpa kamar mandi dalam. Tempat strategis dipinggir jalan raya dan juga dekat dengan sekolah dari TK, SD, SMP hingga MA. Karena target utama saya adalah anak sekolah kemudian masyarakat umum.

A) Penjualan produk

- Selama bulan Agustus produk yang terjual mengalami penurunan, dikarenakan sudah tidak musim acara wisuda dan hanya mengandalkan masyarakat umum/untuk acara ulangtahun maupun sekedar ingin memberi gift untuk orang yang special.
- Pelanggan di bulan Agustus 90% dari masyarakat umum
- Produk yang best seller di acara wisuda yaitu buket bunga.

B) Tantangan dan Evaluasi

Tantangan:

- Untuk persiapan pembukaan toko offline dibantu dengan satu orang
- Yang membantu merupakan pegawai freelance belum fulltime

Evaluasi

- Keberhasilan: Sudah mendapatkan toko yang strategis dipinggir jalan raya.
- Rekomendasi: Produk baru, boneka jumbo, boneka box wisuda, buket uang, dan buket mini

C) Keuangan

Keuntungan yang didapatkan dibulan Agustus ini sangat menurun, selain sedang fokus membuat strategi persiapan toko offline juga sudah tidak musim wisuda, sehingga yang didapatkan di bulan juli ini hanya sekitar 1.000.000 an saja. Dilihat dari bulan lalu yang tembus hingga 3-4 juta.

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 Digital Marketing bersama Disporapar

Telah dilaksanakan Pelatihan Kewirausahaan pada 1 Agustus 2024, yang dihadiri sebanyak 40 orang pengusaha muda kab. Pematang. Program ini menjadi wadah bagi generasi muda untuk belajar dan mengembangkan ketrampilan usaha. Pelatihan digital marketing merupakan pelatihan yang dapat membantu dalam menguasai skill dasar dan konsep digital marketing. Pada era sekarang digital marketing merupakan skill yang paling dibutuhkan.

Dengan diadakannya pelatihan digital marketing ini diharapkan peserta dapat melakukan aktivitas pemasaran digital dan dapat meningkatkan penjualan dengan menggunakan aplikasi e-commerce. Untuk pelatihan digital marketing ini dilaksanakan pada tanggal 1 Agustus 2024 dengan jumlah peserta 40 orang, tempat pendopo disporapar Pematang. Untuk pelatihannya ada tiga materi yakni Branding, desain canva dan marketplace. Pemateri :

Branding : 1. Yossy Oktafiani, S.Ak

Desain canva : 2. Ummu Nabilah, S.Pd

Marketplace : 3. Kamalia, S.Pd

Dari pelatihan tersebut peserta diberikan fasilitas berupa kaos, ATK (Bolpoin), makan siang, snack dan juga uang saku. Untuk pendaftarannya sendiri gratis tidak dipungut biaya apapun.

B. Persiapan Desain Repackaging

Kemasan merupakan salah satu bagian dari strategi pemasaran sebuah produk untuk meningkatkan daya saing. Sosialisasi dan pelatihan packaging yang akan diadakan di Desa Tambakrejo, Pemalang ini bertujuan untuk membantu para UMKM dalam meningkatkan daya tarik serta nilai jual mereka. Hasil dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan packaging ini adalah memberikan wawasan akan kemasan yang inovatif, menarik, dan kekinian sehingga produk yang dijual terlihat lebih menarik dan berbeda dengan produk sejenisnya.

Desa Tambakrerjo merupakan penghasil singkong yang banyak sehingga beberapa UMKM di desa Tambakrejo tersebut mengolahnya menjadi kripik. Ada yang hanya digoreng, dan ada yang dibuat manis pedas dan renyah seperti pada foto dibawah.

Misalnya dengan kemasan pouch polos dengan ditempel stiker ala kadarnya seperti pada gambar diatas, Lantak gemes milik Ibu Rini Wulandari tersebut yang merupakan salah satu pengurus PKK di Desa Tambakrejo. Lantak gemes merupakan produk dari olahan singkongj yang diberi rasa manis pedas dan renyah. Kami tim PKKPK Desa Tambakrejo akan mengadakan pelatihan desain packaging supaya lebih menarik dengan menggunakan desain yang bagus dan tidak menggunakan pouch polos lagi.

C. Acara Lomba Agustusan

Hari kemerdekaan RI tiap tanggal tersebut 17 Agustus disambut dengan lomba-lomba yang menjadi tradisi tahunan rakyat Indonesia. Lomba tersebut kemudian diadakan untuk mewarnai perayaan kemerdekaan Indonesia. Adapun tujuan dari mengikuti kegiatan ini yakni ingin lebih dekat dengan warga di Desa Tambakrejo.

Selain ingin dekat juga turut merayakan hari kemenangan Indonesia dengan mengikuti kegiatan lomba tersebut. Adapun kegiatan lomba yang paling seru diadakan oleh panitia antara lain ; lomba menangkap belut dan lomba menangkap bebek.

BAB III

TARGET BULAN SELANJUTNYA (SEPTEMBER 2024)

3.1. Target Kegiatan Entrepreneur

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

- Renovasi ruko/toko offline Nabouquet.id
- Menambah box seserahan satu paket
- Menambah 1 sdm tetap bukan hanya freelance

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 Desain Packaging

Target pelatihan desain packaging ini akan diikuti oleh 20 peserta dan salah satu UMKM untuk praktek pembuatan desain packaging. Kemudian diikuti oleh beberapa UMKM lainnya yang ada di desa Tambakrejo, Pemalang. Harapannya dapat bersaing dengan produk serupa dan dapat menjadi produk dengan kemasan maupun desain yang eksklusif.

Untuk pelatihan Desain packaging ini difokuskan kepada UMKM yang memang memiliki kelemahan pada segi kemasan. Didalam pelatihan akan diberikan penjelasan tentang pentingnya kemasan untuk meningkatkan nilai tambah produk dan dapat diterapkan langsung untuk bisnisnya.

BAB IV

KESIMPULAN

Pelaksanaan Kegiatan PKKP 2024 di bulan **Agustus 2024** adalah **Pelatihan Digital Marketing Bersama Disparpora dan Persiapan Desain Repackaging**.

Target kegiatan bulan selanjutnya adalah pelatihan Desain Packaging dengan target minimal mendampingi 5 pelaku umkm untuk proses Packaging/kemasan produk. Hasil dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan packaging ini adalah memberikan wawasan akan kemasan yang inovatif, menarik, dan kekinian sehingga produk yang dijual terlihat lebih menarik dan berbeda dengan produk sejenisnya.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

No	Nama Kegiatan	Dokumentasi
1.	Pengecatan ulang menjadi warna pink	 
2.	Pelatihan Digital Marketing bersama Disporapar	
3.	Produk UMKM dari Desa dan produk sendiri sebelum repackaging	 
4.	Mengikuti Acara Lomba Agustusan sebagai Panitia	 

5.	Beberapa contoh produk Nabouquet.id	
6.	Foto customer dengan produk NAbouquet.id	



INAS KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP 2024



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

Bulan/Tahun : Agustus 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 JUMBO Berhubung bulan Juli sudah tidak ada agenda wisuda. Maka saya akan menambah stok boneka jumbo, melihat tidak ada atau jarang yang jual boneka jumbo tersebut dilingkungan warungpring sendiri bertujuan untuk menarik pelanggan baru. 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 Nabouquetl.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	2. Value Proposition Nabouquet.id a. Harga terjangkau b. Kemasan cantik ala Nabouquet.id c. Dapat diperoleh di toko offline maupun online



INAS KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH



PKKP 2024

		Nabouquet.id untuk branding	
3. PELATIHAN PEMBUATAN BUKET ONLINE (LANJUTAN) Dalam pelaksanaan pelatihan pembuatan buket ini bertujuan untuk menggerakkan jiwa kewirausahaan Masyarakat yang ada di desa Tambakrejo dengan memulai belajar membuat buket diharapkan supaya tumbuh jiwa wirausaha.	3. Rencana Pelatihan Pembuatan Buket a. Diisi dengan materi Bahan baku rekomended	3. Action/Eksekusi Pelatihan Pembuatan Buket a. Observasi b. Bersama Pengurus Ibu-Ibu PKK	3. Value Proposition Pelatihan Pembuatan Buket a. Pelatihan lanjutan b. Membuat buket yg indah ala Nabouquet.id



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 Seserahan 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



INAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP 2024



Partner Tetap	Partner Tidak Tetap	Aset Berwujud		Keterangan Hasil Usaha
		Aset Berwujud	Aset Tidak Berwujud	
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 usaha nabouquet ini belum memiliki karyawan sehingga ketika ada acara besar seperti wisuda, hari guru atau acara lainnya harus lembur sendirian sampai larut malam.
40	20	2. Aset berwujud Box Akrilik Seseheran Box akrilik, Rak, dan printilan lain	0	2. Tempat produksi usaha ini berada di Warungpring Pemalang. Dengan system 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,

Peserta PKKP 2024

Tim Teknis PKKP 2024

Pendamping Desa	
Pendamping Kabupaten	

Rossanda Unafa, S.Pd

.....



INAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH



PKKP 2024

Nama Peserta : Rossanda Unafa

Jumlah Penduduk : 9.044

Jumlah Pemuda : 2.000

Bulan/Tahun : Juli 2024

Potensi Desa	Identifikasi Masalah Desa	Bentuk Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terdampin	Jumlah dan Nama Kelompok	Hasil Pendampingan	Kendala Yang Dihadapi	Tindak Lanjut Proram	Komen tar 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.	1. Membuat tim sepakbola karangtaruna desa. 2. Mensosialisasikan terkait pentingnya kemasan	1. 15 orang diketuai oleh kak Danoyo. 2. Ibu ibu pkk desa	Jumlah (2). 1. Karangtaruna desa Tambakrejo 2. Ibu-ibu pkk desa	1. Merencanakan program pemuda desa karangtaruna desa Tambakrejo seperti kegiatan olahraga	1. Terbatasnya dana sehingga perlu mencari pendanaan tambahan dari pihak tertentu 2. Jam rapat seringkali malam hari sedangkan jarak tim PKKP dengan desa cukup jauh	1. Melaksanakan kompetisi olahraga sepakbola antar dusun dan desa di kabupaten Pemalang 2. Melanjutan pendampingan	



INAS KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP 2024



2. Terdapat kelompok ibu pkk desa tambakrej o	2. Kemasan produk UMKM masih terlalu biasa, sehingga perlu adanya dampingan melalui pelatihan desain packaging.	produk yang terbaru, guna melakukan persaingan dengan produk serupa dan menjadikan produk lebih exclusive.	sebanyak 20 orang yang diketuai oleh ibu Wiwi	Tambakrej	Sepak bola dll. 2. Diskusi ibu pkk desa terkait potensi desa berupa singkong yang akan diolah lebih lanjut	3. Masih terdapat pelaku usaha yang kemasannya masih menggunakan pouch biasa dan ditempel stiker/logo.	Packaging dan desain.	
--	---	--	---	-----------	---	--	-----------------------	--



INAS KEPEMUDAAN OLAH RAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP 2024



Mengetahui,

Pendamping Desa	
Pendamping Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024

Tim Teknis PKKP 2024

Rossanda Unafa, S.Pd

.....