

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



Nama Peserta PKKP : Elvin Winta Saputri
Desa Penempatan : Bogorame
Kecamatan Penempatan : Sulang
Kabupaten Penempatan : Rembang

DINAS KEPEMUDAAN, OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Elvin Winta Saputri, S.M.
Desa Penempatan : Bogorame
Kecamatan Penempatan : Sulang
Kabupaten Penempatan : Rembang

Rembang , 20 Oktober 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Bogorame

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,

Titih Hanggara Trisna Adi

Elvin Winta Saputri

Mengetahui,
Kabid Pemuda dan Olahraga

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,

Haryanto, S.E.

Ahmad Khairudin, M.Si

Mengetahui,
PEMBINA DINAS KEPEMUDAAN, OLAAHRAGA DAN PARIWISAT
PROVINSI JAWA TENGAH

..... Nama Pembina Provinsi

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan atas karunia Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan laporan kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) Dinas Pemuda dan Olahraga Jawa Tengah bulan Oktober 2024 penempatan Desa Bogorame Kecamatan Sulang Kabupaten Rembang dapat terselesaikan.

Laporan ini disusun agar dapat memberikan gambaran mengenai pelaksanaan kegiatan PKKP di Bogorame bulan Oktober dan target bulan November 2024. Diharapkan dengan adanya pemaparan kegiatan di bulan September ini dapat memberikan gambaran mengenai kegiatan yang telah dicapai selama satu bulan terakhir. Laporan ini tidak akan tersusun tanpa adanya bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, baik yang bersifat moril maupun materil, maka pada kesempatan ini saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kepala Disporapar Provinsi Jawa Tengah,
2. Kepala Dindikpora Kabupaten Rembang, Kabid Kepemudaan dan Olahraga, dan Tim pembimbing lokal peserta PKKP penempatan Kabupaten Rembang
3. Bapak Titih Hanggara Trisna Adi selaku kepala Desa Bogorame dan perangkat beserta lembaga Desa Bogorame
4. Peserta PKKP DISPORAPAR JATENG Tahun 2024 penempatan Kabupaten Rembang
5. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penyusunan program PKKP JATENG Tahun 2024

Semoga bantuan, bimbingan dan petunjuk yang diberikan dapat menghasilkan hasil terbaik dalam pelaksanaan PKKP Jateng tahun 2024.

Rembang, 20 Oktober 2024

Peserta PKKP

Elvin Winta Saputri, S.M.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
I. PENDAHULUAN	
1.1. Gambaran Geografis	1
A. Letak Wilayah.....	1
B. Luas Wilayah dan Penggunaan Lahan	1
1.2. Potensi Desa	2
II. HASIL KEGIATAN BULAN JUNI 2024	
2.1. Pelaksanaan Kegiatan Entrepreneur	3
2.2. Pelaksanaan Kegiatan Sociopreneur.....	4
2.2.1 Tabel Kegiatan Sociopreneur.....	7
III. TARGET BULAN SELANJUTNYA	
3.1. Kegiatan Entrepreneur	8
3.2. Kegiatan Sociopreneur.....	9
IV. KESIMPULAN.....	12
V. PENUTUP.....	13
VI. LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Dokumentasi Kegiatan.....	v
2. Laporan Enterpreneur	vi
3. Laporan Sociopreneur	vii

I. PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Geografis

A. Letak Wilayah

Desa Bogorame merupakan desa di wilayah Kecamatan Sulang, Kabupaten Rembang. Desa ini memiliki 2 Dusun yang bernama Kedungsuruh dengan jumlah 6 RT dan Dusun Mborjo dengan jumlah 5 RT.

Desa Bogorame berjarak 6,7 km dengan kantor kecamatan dengan kondisi jalan yang mudah dikunjungi. Dalam perjalanan dari kantor kecamatan menuju desa Bogorame disugahi pemandangan berupa wilayah pertanian. Jarak dari ibukota kabupaten menuju desa Bogorame 10,2 km.

Desa Bogorame berbatasan langsung dengan beberapa desa disekitarnya, diantaranya:

- Sebelah Utara : Desa Pedak
- Sebelah Selatan : Desa Kaliombo
- Sebelah Timur : Desa Landoh
- Sebelah Barat : Desa Pranti

B. Luas Wilayah dan Penggunaan Lahan

Beberapa penggunaan luas wilayah adalah sebagai berikut:

- | | | | |
|-----------------------|---|---------|----|
| - Tanah Pemukiman | : | 122 | Ha |
| - Tanah Sawah | : | 103,023 | Ha |
| - Ladang/tegalan | : | 116,210 | Ha |
| - Sekolah | : | 0,75 | Ha |
| - Jalan | : | 80 | Ha |
| - Lapangan Sepak bola | : | 1,0 | Ha |
| - Perkantoran | : | 0,25 | Ha |

1.2 Potensi Desa

Desa Bogorame memiliki tanah yang kaya dengan unsur kapur, dan sebagian besar area di desa ini dimanfaatkan untuk pertanian, terutama untuk budidaya pohon lontar. Ada dua jenis pohon lontar yang dikenal di desa ini: pohon lontar wadon yang menghasilkan buah lontar, yang sering disebut "Siwalan," dan pohon lontar lanang yang menghasilkan air, atau dikenal

dengan "Legen." Kedua produk ini merupakan sumber daya alam yang sangat berharga bagi desa.

Selain itu, Desa Bogorame juga memiliki berbagai potensi lain yang masih dapat dikembangkan lebih lanjut, antara lain:

1. Potensi Kuliner: Makanan khas desa ini mencakup Siwalan, Legen, Gula Jawa, Dawet Siwalan, dan Dumbeg. Produk-produk kuliner ini menjadi sumber penghidupan yang penting bagi masyarakat setempat.
2. Potensi Organisasi: Di desa ini terdapat berbagai organisasi, seperti Karang Taruna, Kelompok Wanita Tani (KWT), dan PKK. Karang Taruna aktif dalam berbagai kegiatan, namun manajemen yang lebih baik diperlukan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan yang dilakukan.
3. Potensi Kesenian: Seni budaya di desa ini terbagi menjadi dua jenis, yakni seni tari yang dikelola oleh anak-anak dan seni ketoprak tradisional yang dikelola oleh kalangan pemuda.

Dengan memanfaatkan potensi-potensi ini, terdapat peluang besar untuk mengembangkan produk baru yang bernilai ekonomi tinggi. Ini dapat dilakukan dengan mengoptimalkan sumber daya alam yang ada dan menyelaraskan program ekonomi kreatif dengan hasil-hasil dari pohon lontar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan warga desa.

II. HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Bimbel L-Smart Education melaksanakan program belajar yang terstruktur untuk membantu siswa mempersiapkan tes tengah semester. Berikut adalah rincian kegiatan selama sebulan:

Minggu Pertama, Kedua dan Ketiga :

Pelajaran Rutin: Proses Pembelajaran Terstruktur dan Mendalam

Kegiatan pelajaran rutin adalah bagian dari jadwal pembelajaran yang sudah dirancang dengan cermat dan terstruktur dalam kurikulum. Ini adalah sesi di mana tutor atau pengajar melanjutkan materi yang sudah ditentukan untuk memastikan bahwa para siswa tetap berada pada jalur yang benar dan tidak tertinggal dalam pembelajaran mereka. Setiap sesi bertujuan untuk memperdalam pemahaman siswa terhadap konsep-konsep yang telah diajarkan sebelumnya, serta memperkenalkan topik baru yang berkaitan dengan kurikulum yang berlaku.

Pada setiap sesi pelajaran rutin, tutor tidak hanya menyampaikan materi secara teori, tetapi juga mengajak siswa untuk lebih aktif berpartisipasi dalam proses belajar. Hal ini dilakukan melalui diskusi, tanya jawab, dan metode pengajaran yang interaktif, sehingga siswa dapat menguasai materi dengan cara yang lebih menyenangkan dan efektif. Tutor juga sering kali memberikan contoh-contoh praktis dan aplikatif yang membantu siswa melihat bagaimana konsep-konsep yang diajarkan dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Selama pelajaran rutin ini, siswa diberikan latihan soal yang dirancang untuk menguji pemahaman mereka terhadap materi yang telah dipelajari. Latihan ini tidak hanya bertujuan untuk mengasah kemampuan mereka dalam menjawab soal, tetapi juga untuk melatih keterampilan analitis dan pemecahan masalah, yang sangat penting dalam pendidikan. Soal-soal ini biasanya mencakup berbagai tingkat kesulitan, sehingga siswa dapat berlatih untuk menghadapi tantangan yang lebih besar seiring berjalannya waktu.

Selain latihan soal, sesi ini juga mempersiapkan siswa untuk ujian atau tes yang akan datang. Tutor memberikan petunjuk tentang jenis soal yang mungkin muncul dan mengajarkan teknik-teknik yang berguna untuk menjawab soal dengan lebih efektif. Ini termasuk strategi manajemen waktu saat ujian, cara mengidentifikasi soal yang sulit, dan bagaimana cara mengelola stres selama ujian.

Pentingnya umpan balik juga ditekankan dalam setiap pelajaran rutin. Siswa diberi kesempatan untuk memberikan masukan mengenai metode pengajaran yang digunakan oleh tutor. Hal ini memungkinkan tutor untuk memahami apakah cara mengajar yang diterapkan sudah sesuai dengan gaya belajar siswa atau perlu adanya penyesuaian. Misalnya, jika siswa merasa kesulitan dengan penjelasan yang terlalu cepat atau kurang rinci, tutor dapat mengubah pendekatan atau memberikan penjelasan tambahan. Sebaliknya, jika siswa merasa sudah menguasai materi dengan baik, mereka bisa diberi tantangan tambahan untuk meningkatkan kemampuan mereka lebih lanjut.

Dalam pelajaran rutin ini, interaksi antara tutor dan siswa sangat penting. Komunikasi yang terbuka antara kedua pihak memungkinkan adanya pertukaran informasi yang bermanfaat, sehingga proses pembelajaran menjadi lebih efektif. Siswa merasa didukung dan diberi perhatian secara individu, yang membantu mereka untuk merasa lebih percaya diri dalam mengikuti setiap pelajaran. Secara keseluruhan, sesi pelajaran rutin adalah waktu yang sangat penting untuk memastikan bahwa siswa tidak hanya sekedar mengikuti materi, tetapi benar-benar memahami dan menguasai konsep-konsep yang diajarkan. Ini adalah waktu untuk menumbuhkan rasa percaya diri, mengasah keterampilan kognitif, dan mempersiapkan diri dengan baik untuk ujian dan tantangan akademik lainnya yang akan datang.

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Program bulan Oktober dimulai dengan serangkaian kegiatan yang dirancang untuk memperkuat dan mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Bogorame. Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan pelaku usaha lokal, khususnya yang telah mengikuti pelatihan dan mendapatkan pendampingan untuk mengolah produk khas desa seperti Siwalan. Dengan adanya dukungan ini, diharapkan para pelaku usaha dapat meningkatkan keterampilan, wawasan, dan percaya diri untuk mengembangkan usaha mereka.

Pada minggu pertama program ini, kami fokus pada **pembuatan izin usaha** bagi pelaku usaha yang sudah mengikuti pelatihan pembuatan olahan Siwalan. Pelatihan ini telah dilaksanakan sejak bulan Juli 2024, dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengolah Siwalan menjadi produk yang bernilai ekonomi tinggi. Namun, meskipun sudah mendapatkan pelatihan dan pendampingan, sebagian dari pelaku usaha yang terlibat merasa ragu untuk memulai usaha mereka secara mandiri.

Oleh karena itu, langkah pertama yang diambil adalah memberikan **pendampingan lebih lanjut** kepada mereka, termasuk membantu mereka dalam proses pembuatan izin usaha yang legal dan resmi. Kami memahami bahwa memiliki izin usaha yang sah adalah langkah penting untuk memberikan kepercayaan diri kepada pelaku usaha agar mereka dapat menjalankan usaha dengan aman dan terjamin dari sisi hukum. Dengan adanya izin usaha, mereka juga dapat lebih mudah mengakses berbagai sumber daya, seperti bantuan modal, promosi, dan pasar yang lebih luas.

Selain itu, untuk pelaku usaha yang sudah terdampingi tetapi masih merasa ragu atau belum berani untuk memulai, kami memberikan dorongan motivasi dan bimbingan

husus. Ini penting agar mereka tidak hanya memahami aspek teknis dari berwirausaha, tetapi juga mendapatkan pemahaman yang lebih dalam mengenai manfaat dan potensi yang bisa diperoleh melalui usaha mereka. Kami juga memfasilitasi diskusi kelompok di mana para pelaku usaha bisa berbagi pengalaman dan tantangan yang mereka hadapi, serta saling memberikan dukungan.

Dengan langkah-langkah ini, kami berharap para pelaku usaha di Desa Bogorame dapat semakin percaya diri dalam menjalankan usaha mereka, baik secara individu maupun dalam kelompok. Program ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kapasitas usaha mereka, tetapi juga memperkuat ekonomi desa dengan mendorong keberagaman produk dan menciptakan peluang usaha baru di masa depan.

Minggu Kedua dan Ketiga : Pendampingan Sertifikasi Halal untuk Produk UMKM di Desa Bogorame

Pada minggu kedua program bulan Oktober, kegiatan difokuskan pada **pendampingan pembuatan sertifikasi halal** untuk produk-produk UMKM yang dikelola oleh pelaku usaha di Desa Bogorame. Sertifikasi halal merupakan langkah penting dalam memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar keamanan dan kualitas yang diakui, serta dapat memperluas akses pasar, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Produk-produk yang mendapatkan pendampingan untuk sertifikasi halal pada minggu ini meliputi:

1. **Gula Jawa Bu Ros:** Gula jawa yang dihasilkan oleh Bu Ros telah menjadi salah satu produk khas dari Desa Bogorame. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu Bu Ros memperoleh sertifikasi halal agar produknya lebih terjamin kualitas dan kehalalannya, serta memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar.
2. **Dodol Siwalan Bu Ngatini dan Bu Siti:** Dodol Siwalan, salah satu produk unggulan olahan Siwalan, dihasilkan oleh Bu Ngatini dan Bu Siti. Melalui pendampingan ini, kami membantu kedua ibu tersebut untuk mengajukan sertifikasi halal, sehingga produk dodol mereka dapat dijangkau oleh konsumen yang lebih luas dan lebih beragam.
3. **Sambel Pecel Bu Heni:** Sambel pecel yang dihasilkan oleh Bu Heni juga turut serta dalam program sertifikasi halal ini. Dengan sertifikasi yang valid, produk sambel

pecel Bu Heni dapat dipasarkan dengan kepercayaan diri lebih besar, serta membuka peluang untuk masuk ke pasar yang lebih besar.

4. **Stick Bawang Bu Luluk:** Stick bawang yang dihasilkan oleh Bu Luluk merupakan salah satu camilan khas dari Desa Bogorame. Melalui pendampingan ini, Bu Luluk dibantu dalam proses sertifikasi halal untuk memastikan bahwa produk camilannya sesuai dengan standar halal yang berlaku.
5. **Kue Kering Bu Heni:** Produk kue kering dari Bu Heni juga menjadi bagian dari program pendampingan sertifikasi halal. Dengan sertifikasi ini, kue kering Bu Heni diharapkan dapat memiliki daya tarik lebih di kalangan konsumen yang peduli terhadap kehalalan produk, serta membuka peluang untuk distribusi yang lebih luas.

Pendampingan dalam proses pembuatan sertifikasi halal ini dilakukan dengan melibatkan pihak-pihak terkait, seperti lembaga sertifikasi halal dan dinas terkait, agar prosesnya berjalan lancar dan sesuai dengan regulasi yang ada. Selain itu, para pelaku usaha juga diberikan pemahaman tentang pentingnya sertifikasi halal dalam mendukung keberlanjutan usaha mereka, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan memperluas jaringan pemasaran.

Dengan langkah ini, diharapkan produk-produk UMKM dari Desa Bogorame dapat lebih mudah diterima di pasar yang lebih besar, serta meningkatkan potensi ekonomi desa secara keseluruhan

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan PKKPP Desa Bogorame Kec. Sulang Kab. Rembang Bulan Oktober 2024

No	Waktu Pelaksanaan	Nama Kegiatan	Kelompok Sasaran	Tempat	Hasil yang Didapat	Permasalahan	Kegiatan Lanjutan
1	Selasa, 1 Oktober 2024	Pembuatan NIB		Pendopo Kantor Kepala Desa Bogorame	Terbuat 7 NIB		
2	Kamis, 3 Oktober 2024	Pertemuan dengan Pelaku UMKM	Pelaku UMKM	Rumah Pak Jaemen, Bu Rusmini, Bu Heni	Menginformasikan akan adanya sertifikasi halal		
4	Selasa, 8 Oktober 2024	Koordinasi dengan perangkat desa	PEMDES	Balai Desa	PEMDES Support kegiatan perijinan halal produk		
5	Rabu, 9 Oktober 2024	Penyerahan Sticker usaha	Pelaku UMKM	Rumah Ibu Siti	Terlaksana		Pengajuan sertifikasi halal
6	Senin, 14 Oktober 2024	Penyerahan sticker usahaa kue kering	Pelaku UMKM	Rumah Ibu Heni	Terlaksana		Pengajuan sertifikasi halal
7	Rabu, 16 Oktober 2024	Monitoring dan evaluasi		Di Sudo Kec.Sulang			
8	Kamis, 17 Oktober 2024	Koordinasi dengan pendamping si halal	Pelaku UMKM	Balai desa via online	Terlaksana		
9	Jumat, 18 Oktober 2024	Konfirmasi ulang	Pelaku UMKM	Persiapan pengajuan halal			Pelaksanaan 19 Oktober
10	Sabtu, 19 Oktober 2024	Pengajuan sertifikasi halal produk	PeLaku UMKM	Rumah bu heni, bu ngatini, bu ros, bu siti	Terlaksana		

II. TARGET BULAN SELANJUTNYA OKTOBER 2024

3.1. Kegiatan Entrepreneur

Target Kegiatan Bulan November 2024: Pengembangan Usaha Bimbel "L-Smart Education" dengan Pendekatan Pentahelix

Untuk mendukung pengembangan usaha bimbingan les privat **L-Smart Education**, bulan November 2024 akan difokuskan pada **pengembangan pasar** dan **pengembangan layanan** dengan mengadopsi pendekatan **Pentahelix**, yaitu kolaborasi antara lima elemen utama: pemerintah, akademisi, dunia usaha, masyarakat, dan media. Melalui pendekatan ini, kami berharap dapat mencapai hasil yang maksimal dalam memperluas jangkauan, meningkatkan kualitas layanan, dan memastikan keberlanjutan usaha.

1. Pengembangan Pasar:

- **Pemasaran Digital:** Kami akan memperkuat kehadiran online **L-Smart Education** dengan memanfaatkan berbagai platform digital. Langkah pertama adalah memperbarui dan meningkatkan **media sosial** (Instagram, Facebook, TikTok, dan lainnya) untuk menarik perhatian orang tua dan siswa yang membutuhkan layanan bimbingan. Selain itu, kami akan berinvestasi dalam **iklan online** yang lebih terarah untuk menjangkau audiens yang relevan. Penggunaan **optimisasi mesin pencari** (SEO) akan diperkuat untuk memastikan bahwa website dan layanan L-Smart mudah ditemukan oleh mereka yang mencari bimbingan privat secara online. Kami juga akan memanfaatkan ulasan dan testimoni dari siswa serta orang tua yang puas untuk meningkatkan kredibilitas dan menarik perhatian lebih banyak pelanggan.
- **Segmentasi Pasar:** Untuk menjangkau target audiens yang lebih spesifik, kami akan melakukan **segmentasi pasar** yang lebih mendalam. Dengan menganalisis data demografis dan perilaku pasar, kami akan mengidentifikasi segmen pasar potensial, seperti siswa dari berbagai usia (SD, SMP, SMA) dan berdasarkan **subjek pelajaran** yang mereka butuhkan, seperti matematika, bahasa Inggris, atau sains. Kami juga akan menawarkan layanan untuk **kebutuhan khusus**, seperti persiapan ujian, pelatihan soft skills, dan bimbingan untuk ujian-ujian tertentu. Penawaran yang lebih terarah ini akan membuat layanan kami lebih relevan dan menarik bagi masing-masing segmen.
- **Berkolaborasi dengan Sekolah:** Kami berencana untuk **membangun kemitraan dengan sekolah-sekolah lokal** guna menyediakan layanan pengajaran yang terintegrasi. Kerja sama ini bisa mencakup program bimbingan tambahan yang disarankan oleh sekolah untuk mendukung pembelajaran di luar jam pelajaran. Dengan demikian, kredibilitas kami sebagai penyedia layanan pendidikan yang berkualitas akan semakin meningkat. Selain itu, kolaborasi ini akan membuka peluang bagi **L-Smart Education** untuk menjangkau lebih banyak siswa melalui **rekomendasi langsung dari guru dan pihak sekolah**, yang tentunya akan meningkatkan kepercayaan orang tua terhadap kualitas layanan kami.

2. Pengembangan Layanan:

- **Tambahan Sumber Daya Manusia:** Untuk meningkatkan kualitas layanan dan memenuhi permintaan yang terus berkembang, kami akan memperluas **tim pengajar**

dengan merekrut lebih banyak **guru berkualitas**. Guru-guru ini tidak hanya akan berfokus pada materi pelajaran, tetapi juga dilatih untuk mengembangkan kemampuan interpersonal, seperti pendekatan yang ramah dan komunikatif dengan siswa. Dengan memperkuat tim pengajar, kami berharap dapat memberikan layanan yang lebih fleksibel, responsif, dan berkualitas tinggi, serta memenuhi kebutuhan beragam siswa dari berbagai latar belakang.

- **Peningkatan Kualitas Pengajaran:** Selain menambah jumlah guru, kami juga akan fokus pada **pelatihan dan pengembangan** bagi para pengajar yang sudah ada. Program pelatihan berkala akan diadakan untuk meningkatkan metode pengajaran, sehingga setiap tutor dapat menyesuaikan gaya mengajar dengan kebutuhan masing-masing siswa, baik secara individual maupun kelompok. Ini penting untuk memastikan kualitas pengajaran yang konsisten dan sesuai dengan standar yang kami tetapkan.

Evaluasi dan Monitoring:

Penting untuk selalu **memantau dan mengevaluasi kinerja** usaha ini secara berkala. Kami akan melakukan evaluasi atas efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan dan respon dari pasar, serta mengukur keberhasilan kolaborasi dengan sekolah-sekolah lokal. Hal ini akan membantu kami untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan melakukan penyesuaian terhadap pendekatan yang diterapkan. Evaluasi ini juga akan mencakup **feedback dari siswa dan orang tua**, untuk memastikan bahwa kami terus dapat memenuhi harapan mereka dan beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pasar pendidikan.

Dengan langkah-langkah ini, kami berharap dapat mencapai **keberhasilan jangka panjang** dan menjadi pilihan utama bagi orang tua yang ingin memberikan pendidikan terbaik bagi anak-anak mereka.

3.2. Kegiatan Sociopreneur

Setelah produk-produk UMKM dari Desa Bogorame mendapatkan **Sertifikasi PIRT** (Produk Industri Rumah Tangga) dan **sertifikasi halal**, langkah selanjutnya dalam pengembangan usaha adalah memperkenalkan produk-produk tersebut ke pasar yang lebih luas melalui **pemasaran online dan offline**. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk, memperluas jangkauan konsumen, dan meningkatkan penjualan, serta memberdayakan para pelaku usaha lokal agar dapat mandiri secara ekonomi.

1. Pemasaran Online:

Pemasaran online adalah salah satu cara yang paling efektif untuk memperkenalkan produk UMKM ke konsumen yang lebih luas, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Berikut adalah beberapa langkah yang akan dilakukan untuk memasarkan produk secara online:

- **Media Sosial:** Produk-produk yang sudah memiliki **Sertifikat PIRT** dan **sertifikasi halal** akan dipromosikan melalui platform media sosial yang populer seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Kami akan membuat konten yang menarik, seperti video proses pembuatan, ulasan pelanggan, serta promosi spesial untuk meningkatkan minat konsumen. Konten-konten ini akan dilengkapi dengan informasi tentang kehalalan dan kualitas produk, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen.

- **E-commerce dan Marketplace:** Produk-produk tersebut juga akan dipasarkan di berbagai **platform e-commerce** seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, atau platform online lainnya yang memungkinkan konsumen untuk membeli produk dengan mudah. Kami akan bekerja sama dengan platform-platform ini untuk memaksimalkan visibilitas produk dan meningkatkan penjualan.
- **Iklan Online:** Iklan berbayar di media sosial dan Google Ads akan digunakan untuk menjangkau audiens yang lebih spesifik, seperti mereka yang mencari produk olahan khas daerah atau produk yang sudah terjamin kehalalannya. Iklan ini juga dapat disesuaikan dengan segmentasi pasar yang telah ditentukan, seperti usia atau lokasi geografis konsumen.
- **Website dan SEO:** Kami juga akan membangun atau memperbarui **website** untuk usaha ini, yang akan menjadi pusat informasi lengkap mengenai produk, proses produksi, serta manfaat dari sertifikasi PIRT dan halal. Website ini akan dioptimalkan dengan SEO untuk memastikan produk mudah ditemukan oleh calon konsumen yang mencari produk serupa di internet.

2. Pemasaran Offline:

Pemasaran offline masih memiliki peran yang sangat penting, terutama untuk menjangkau konsumen lokal dan mereka yang lebih suka melakukan pembelian secara langsung. Beberapa langkah pemasaran offline yang akan dilakukan antara lain:

- **Pameran dan Pasar Lokal:** Kami akan mengadakan **pameran produk UMKM** di berbagai acara atau pasar lokal, seperti pasar malam, bazar, atau festival produk lokal. Ini memberi kesempatan kepada konsumen untuk melihat langsung kualitas produk, mencicipi produk, dan berinteraksi dengan para pelaku usaha. Selain itu, pameran ini juga memberikan kesempatan untuk menjalin hubungan dengan calon konsumen serta mitra bisnis potensial.
- **Kemitraan dengan Toko Lokal dan Restoran:** Kami akan menjalin kerjasama dengan **toko-toko lokal**, baik di pasar tradisional maupun modern, untuk memasarkan produk-produk ini. Selain itu, kami juga akan menghubungi **restoran atau warung makan** yang bisa memanfaatkan produk seperti sambal pecel atau dodol Siwalan sebagai menu tambahan, sehingga membuka saluran distribusi yang lebih luas.
- **Distribusi ke Minimarket dan Supermarket:** Kami juga akan berusaha memasukkan produk-produk ini ke dalam jaringan **minimarket dan supermarket**, baik skala kecil maupun besar. Hal ini akan mempermudah konsumen untuk membeli produk langsung di tempat, yang akan memperluas jangkauan pasar produk UMKM dari Desa Bogorame.

3. Produk yang Dipasarkan:

Berikut adalah produk-produk UMKM yang akan mendapatkan bantuan pemasaran, baik online maupun offline, setelah mendapatkan PIRT dan sertifikasi halal:

- **Gula Jawa:** Produk gula jawa yang dihasilkan oleh Bu Ros sudah mendapatkan PIRT dan sertifikasi halal. Kami akan mempromosikan produk ini sebagai gula alami yang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan kuliner, dari bahan dasar pembuatan kue hingga minuman tradisional.

- **Sambal Pecel:** Sambal pecel khas buatan Bu Heni merupakan produk yang siap dipasarkan secara luas. Dengan sertifikasi halal dan PIRT, sambal pecel ini akan dipromosikan sebagai pendamping makanan sehat dan bergizi.
- **Stick Bawang:** Produk camilan stick bawang dari Bu Luluk akan dipasarkan sebagai snack sehat yang dapat dinikmati kapan saja, baik sebagai oleh-oleh maupun camilan sehari-hari.
- **Dodol Siwalan:** Dodol Siwalan yang diproduksi oleh Bu Ngatini dan Bu Siti akan dipasarkan sebagai oleh-oleh khas desa yang memiliki cita rasa unik dan khas.

Evaluasi dan Monitoring:

Setelah produk dipasarkan secara online dan offline, kami akan melakukan **monitoring dan evaluasi** untuk mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran yang telah diterapkan. Ini termasuk memantau penjualan, mengumpulkan feedback dari konsumen, dan mengevaluasi dampak dari kolaborasi dengan mitra pemasaran. Data dari evaluasi ini akan digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran di masa depan.

IV. KESIMPULAN

Kegiatan di bulan Oktober 2024 menunjukkan langkah maju yang signifikan dalam pengembangan usaha baik di sektor entrepreneur maupun sociopreneur. Bimbingan yang dilakukan dengan usaha bimbel L-Smart Education dan pendampingan produk UMKM melalui kegiatan sociopreneur memberikan fondasi yang kuat untuk keberhasilan jangka panjang.

Penerapan strategi pemasaran digital dan offline diharapkan dapat membuka peluang pasar yang lebih besar, meningkatkan aksesibilitas, dan memperluas jangkauan usaha. Sertifikasi PIRT dan halal yang diperoleh oleh produk-produk UMKM dari Desa Bogorame semakin meningkatkan daya saing produk tersebut di pasar. Dengan adanya jaminan kualitas dan kehalalan, produk-produk ini memiliki potensi untuk dijual lebih luas, baik di pasar lokal maupun nasional.

Secara keseluruhan, upaya yang dilakukan pada bulan Oktober 2024 memfasilitasi pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan, memberdayakan masyarakat setempat, dan mengembangkan ekonomi lokal yang lebih kuat. Selain itu, target-target yang telah ditetapkan untuk bulan November 2024 diharapkan dapat menjadi acuan untuk kegiatan yang akan dilaksanakan, mendorong pengembangan usaha lebih lanjut dan memastikan keberlanjutan dari program-program ini.

V. PENUTUP

Demikianlah laporan pelaksanaan dan perencanaan kegiatan PKKP Desa Bogorame, Kecamatan Sulang, Kabupaten Rembang untuk bulan Oktober 2024. Dengan adanya laporan dan rencana kerja bulanan ini, kami berharap dapat digunakan sebagai alat evaluasi untuk merefleksikan kegiatan yang telah dilaksanakan serta merencanakan langkah-langkah selanjutnya. Hal ini diharapkan dapat membuat kegiatan PKKP lebih terarah dan terprogram, serta meningkatkan kinerja tim di Desa Bogorame.

Kami menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran, kritik, dan masukan yang konstruktif sangat kami harapkan demi mencapai rencana program yang berkesinambungan dalam pengembangan desa dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Semoga laporan ini bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat.

Rembang, 20 Oktober 2024

Peserta PKKP

Elvin Winta Saputri, S.M.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Dokumentasi Kegiatan

Daftar Hadir Program pembuatan NIB

 PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA PROVINSI JAWA TENGAH Jl. Ki Mangunsarkoro No 12 Semarang e-mail : pkkpembang@gmail.com				
DAFTAR HADIR PESERTA				
PENDAMPINGAN PEMBUATAN NIB, P-IRT DAN SERTIFIKASI HALAL				
Hari, Tanggal : Selasa, 1 Oktober				
Tempat : Desa Bogorame Kec.Sulang Kab.Rembang				
No	Nama	RT/RW	No.Hp	Tanda Tangan
1	Ngatini	06/01	085712891613	
2	Lailatul Khoiriyah	04/01	085825377163	
3	Sumarlina	01/01	085803090305	
4	SUSI SUSANTI	04/01	082136095602	
5	kartini	05/02	085925758391	
6	Siti Purwadi	03/01	083838107990	
7	Sunyarati	03/02	085701923961	
8	Wati	06/01	085325866781	
9	Murningsih	04/02	085325696565	
10	Anis Setyowati	05/01	085225764434	
11	Rusmini	03/01	085794415764	
12	Sulistiyowati	01/01	085893120479	
13	Etik Indriawati	03/01	085867052650	
14	Ika Hendriastuti	04/01	085812027533	
15	Rokayah	03/01	085792152788	
16	Henj puspiet sari	02/01	08561532549	
17	LATRI	04/01	085640439272	
18	ST. ngaropah.	03/01	085875355504	

 PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA PROVINSI JAWA TENGAH Jl. Ki Mangunsarkoro No 12 Semarang e-mail : pkkpembang@gmail.com				
19	Mia Susanti	01/01	081247149172	
20	Sri Mustikah	04/02	081326336680	
21	Manis	04/02	085953890903	
22	Kiswati	01/01	081466805428	
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				

Design sticker produk baru



Pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan cek perkembangan minat produksi produk







Penyerahan NIB



Materi NIB, PIRT dan perijinan halal produk



Pengajuan sertifikasi halal produk





Dokumentasi penyerahan sticker kedua



2. **Laporan Entrepreneur** (*terlampir*)

3. **Laporan Sociopreneur** (*terlampir*)