

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



Nama Peserta PKKP : Tiyas Suci Istiqomah, S.E
Desa Penempatan : Mlokomanis Wetan
Kecamatan Penempatan : Ngadirojo
Kabupaten Penempatan : Wonogiri

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA PROVINSI
JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya, sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) 2024 Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Jawa Tengah. Laporan didadarkan pada arah gerak perencanaan program-program pengembangan sosiopreuner di Desa Mlokomanis Wetan Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri dimulai dari April 2024 – Desember 2024.

Dalam Proposal Kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan banyak pihak, untuk itu kami mengucapkan terimakasih kepada:

- 1.Bapak Sularno, S.Sos., M.M selaku Kepala Bidang kepemudaan Disparpora Kabupaten Wonogiri serta jajarannya yang membimbing dan membantu kami dalam pelaksanaan kegiatan PKKP
- 2.Kepala Desa Mlokomanis Wetan, Bapak Suwarno serta jajaran perangkat desa dan masyarakat Desa Mlokomanis Wetan, Kecamatan Ngadirojo, Kabupaten Wonogiri yang membimbing dan mendukung kami dalam kegiatan PKKP
- 3.Tim Teknis atau mentor kegiatan PKKP yang membimbing dan mengarahkan kami dalam melaksanakan kegiatan PKKP
- 4.Rekan Seperjuangan PKKP Kabupaten Wonogiri tahun 2024 yang telah membantu serta memberikan semangat dalam pelaksanaan kegiatan PKKP.

Kami menyadari bahwa Penyusunan Laporan Kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk kritik, dan saran yang konstruktif demi keberhasilan dan kelancaran program PKKP di Desa Mlokomanis Wetan. Semoga Allah SWT memberikan rido-Nya pada pelaksanaan program ini dan bermanfaat bagi masyarakat Desa Mlokomanis Wetan, Kecamatan Ngadirojo, Kabupaten Wonogiri.

Wonogiri, 20 Oktober 2024

Tiyas Suci Istiqomah, S.E

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Tiyas Suci Istiqomah, S.E

Desa Penempatan : Mlokomanis Wetan

Kecamatan Penempatan : Ngadirojo

Kabupaten Penempatan : Wonogiri

Wonogiri, 21 Oktober 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Mlokomanis Wetan

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,

Suwarno

Tiyas Suci Istiqomah, S.E

Mengetahui,
Kepala Bidang Kepemudaan dan
Olahraga DISPORA Kabupaten Wonogiri

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,

Sularno, S.Sos., M.M

Dr. Ir. Christiana Retnaningsih, M.P

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	1
KATA PENGANTAR	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
DAFTAR ISI	4
I. PENDAHULUAN	5
II. HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024	5
II. TARGET BULAN NOVEMBER 2024	10
IV. KESIMPULAN.....	11
V. LAMPIRAN-LAMPIRAN	12

I. PENDAHULUAN

Selama enam bulan terakhir, saya telah menjalankan tugas sebagai PKKP di Desa Mlokomanis Wetan, Kecamatan Ngadirojo. Kegiatan paling sering saya lakukan adalah pendampingan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Fokus utama kegiatan saya adalah mendata dan menganalisis pemasaran, proses produksi serta kendala yang dihadapi oleh para pelaku usaha dalam pembuatan tahu, tempe kedelai, tempe bengkok, dan keripik tempe bengkok.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, banyak hal yang saya jumpai dan alami. Saya mendapatkan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan para pengusaha lokal, memahami proses produksi dari awal hingga akhir, serta menyaksikan secara langsung berbagai tantangan yang mereka hadapi. Melalui survei ini, saya berusaha menggali informasi mendalam mengenai teknik produksi, sumber bahan baku, manajemen usaha, hingga strategi pemasaran yang mereka terapkan.

Pengalaman ini tidak hanya memperkaya pemahaman saya tentang industri UMKM di pedesaan, tetapi juga membuka mata saya terhadap pentingnya dukungan dan pemberdayaan bagi usaha-usaha kecil ini. Laporan ini akan kegiatan, serta memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi UMKM di Desa Mlokomanis Wetan. Harapannya, laporan ini dapat menjadi dasar untuk rekomendasi kebijakan yang lebih baik guna mendukung perkembangan UMKM di desa tersebut.

II. HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Kegiatan enterprenur saya dibulan Oktober ini masih sama dengan bulan lalu yaitu usaha usaha Es Teh Ginastel dan Kedai Ontiys, minuman yang marak dengan cita rasa khas Solo, Es Teh Ginastel merupakan sebuah merk yang telah mapan dan dikenal luas di seluruh kawasan masyarakat Soloraya dengan harga terjangkau dan kualitas rasa yang pekat membuat teh tersebut digandrungi khalayak umum mulai dari anak-anak hingga dewasa.

Kemudian untuk keberlanjutan usaha saya masih di bidang kuliner yaitu Kedai Ontiys yang mana terdapat menu andalan yaitu Seblak prasmanan yang banyak digemari kalangan Wanita entah remaja maupun ibu-ibu, Seblak merupakan makanan khas

Bandung dengan citarasa gurih dan pedas, di Kedai Ontiys terdapat beberapa menu seperti Seblak, Sate Taichan, Es Teller dan aneka dessert lainnya.

Untuk bulan Oktober ini kami memberikan diskon Beli 5 gratis 1 es teh jumbo untuk semua varian hal tersebut dilakukan untuk menarik konsumen agar menambah daya beli sehingga akan menambah konsumen dan mereka akan senang dan untuk promo Kedai ontiys karena ini masih adaptasi konsumen promo yang saya berikan dalam rangka jumat berkah dan potongan harga dengan minimal pembelian.

Berikut laporan keuangan kegiatan Enterpreneur Es Teh Ginastel dan Kedai Ontiys Bulan Oktober :

Tanggal	Pemasukan	Pengeluaran	Total
01/10/2024	730.000	205.000	525.000
02/10/2024	860.000	205.000	655.000
03/10/2024	970.000	205.000	765.000
04/10/2024	630.000	190.000	440.000
05/10/2024	785.000	205.000	580.000
06/10/2024	768.000	205.000	563.000
07/10/2024	880.000	190.000	690.000
08/10/2024	657.000	205.000	452.000
09/10/2024	785.000	190.000	595.000
10/10/2024	700.000	205.000	495.000
11/10/2024	875.000	205.000	670.000
12/10/2024	630.000	205.000	425.000
13/10/2024	690.000	205.000	485.000
14/10/2024	940.000	249.000	691.000
15/10/2024	844.000	205.000	639.000
16/10/2024	655.000	249.000	406.000
17/10/2024	964.000	249.000	715.000
18/10/2024	500.000	249.000	251.000
19/10/2024	687.000	249.000	438.000
20/10/2024	677.500	205.000	472.500
Total	15.227.500	4.275.000	10.952.500

Dari laporan keuangan tersebut dapat disimpulkan bahwa omset yang didapat adalah Rp.10.952.500 kemudian ada biaya tak terduga dan gaji karyawan sekitar Rp4.500.000 maka total laba bersih yang dihasilkan bulan September ini adalah :

Penghasilan Bersih :

= Pendapatan – (Pembelian + Pengeluaran)

= Rp10.952.500– Rp4.500.000

= Rp6.452.500

Sehingga untuk laba bersih atau keuntungan yang didapat adalah Rp6.452.500

Hal ini menunjukkan bahwa bisnis saya bisa berkembang dan berpotensi baik untuk kedepannya karena dalam usaha pasti mengalami fluktuasi pendapatan.

Dikarenakan bulan Oktober ini mengalami cuaca yang sangat panas sehingga minat pembeli pun meningkat drastis. Sedangkan untuk omset yang didapat dari Kedai Ontiys masih fluktuatif naik turun belum stabil dikarenakan masih adaptasi dengan konsumen dan untuk saat ini mengalami kendala dari karyawan sehingga kedai sering tutup untuk sementara waktu. perkiraan biaya bahan dan lain-lain, untuk saat ini pendapatan Kedai Ontiys masih sekitar Rp1.000.000

Jadi untuk pendapatan yang saya terima di Bulan September 2024 adalah :

= Rp6.452.500 + Rp1.000.000

= Rp7.452.500

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Pada bulan Oktober ini, tim PKKP telah melakukan kegiatan pendampingan terhadap pemuda-pemuda desa untuk giat dalam kewirausahaan ini, kegiatan mencakup diskusi, mencari produk yang akan dijual, dan membuat brand. Serta melakukan pendampingan utama di UMKM Kripik Tempe Kedelai milik mas Aji.

Alasan pemilihan UMKM ini karena produsennya sangat muda dan prospek untuk dibina kedepannya dan bisa membuat lapangan pekerjaan.

Dalam rangka mengembangkan UMKM tim PKKPP telah melakukan beberapa kegiatan pendampingan yang meliputi:.

1. Pelatihan Digital Marketing : Mengingat pentingnya pemasaran digital di era sekarang, kami mengadakan pelatihan digital marketing untuk para produsen. Pelatihan ini mencakup penggunaan media sosial, e-commerce, dan strategi pemasaran digital lainnya untuk meningkatkan penjualan dan jangkauan pasar.
2. Re Branding Packaging : Pembuatan desain dan Packing baru terhadap produk UMKM, harapannya untuk meningkatkan nilai jual pada produk secara Online.
3. Kerjasama dengan Pemuda Desa : Untuk memastikan keberlanjutan pemasaran produk, kami menggandeng pemuda desa agar terlibat dalam proses pemasaran. Kerjasama ini diharapkan dapat meningkatkan semangat kewirausahaan di kalangan pemuda serta membantu memasarkan produk UMKM di Desa Mlokomanis Wetan secara lebih luas.

Berikut Laporan Keuangan Pendampingan UMKM Kripik Tempe Kedelai Mas Aji :

Pembelian

No	Pembelian Barang	Toko Penjual	QTY Harian	Vol. Bulanan	Satuan	Harga	Jumlah
1	Kedelai	Pasar	5	120	KG	Rp 10.000	Rp 1.200.000
2	Tepung Tapioka	Pasar	10	16	Dus	Rp 145.000	Rp 2.320.000
4	Bumbu dapur	Pasar	1	30	KG	Rp 10.000	Rp 300.000
5	Minyak Goreng	Pasar	6	25	Dus	Rp 235.000	Rp 5.875.000
6	Gas LPG	Agen	0	4	KG	Rp 20.000	Rp 80.000
Total Pembelian							Rp 9.775.000

Penjualan

No	Penjualan Barang	Pembeli	QTY	Vol	Satuan	Harga	Jumlah
1	Keripik Tempe Kedelai Ori	Warung	60	28	Pcs	Rp 8.000	Rp 13.440.000
2	Keripik Tempe Kedelai BBQ	Online	10	15	Pcs	Rp 10.000	Rp 1.500.000
3	Keripik Tempe Kedelai BBQ	Warung	10	28	Pcs	Rp 8.000	Rp 2.240.000
Total Penjualan							Rp 17.180.000

Pengeluaran

No	Pengeluaran	Jasa	QTY	Vol	Satuan	Harga		Jumlah	
1	Gaji Pegawai	Pembuat Keripik	28	4	Orang	Rp	35.000	Rp	3.920.000
Total Pengeluaran								Rp	3.920.000

Penghasilan Bersih

Pendapatan – (Pembelian + Pengeluaran)

$$= 17.180.000 - (9.775.000 + 3.920.000)$$

$$= 17.180.000 - 13.695.000$$

$$= \mathbf{3.485.000}$$

II. TARGET BULAN NOVEMBER 2024

3.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Untuk bulan depan target enterprenur saya adalah melakukan penjualan lebih luas terutama di pasar online, pemasaran lebih luas, melakukan penjualan online dan lebih giat lagi promosi serta memberi diskon atau promo-promo menarik untuk menarik konsumen mengingat banyaknya kompetitor yang semakin marak saya menerapkan strategi pemasaran yang efektif, seperti penawaran diskon, menjaga kualitas rasa, dan menjalin hubungan baik atau komunikasi dengan konsumen, berhubung cuaca yang tidak menentu bisa saja mempengaruhi nilai penjualan, namun saya yakin bahwa Es The Ginastel dan Kedai Ontiys merupakan peluang yang bagus dan selalu diminati oleh masyarakat luas.

3.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Target bulan depan, tim PKKPK Desa Mlokomanis Wetan akan fokus pada penguatan branding produk dan penerapan strategi digital marketing dengan menggandeng pemuda-pemuda desa setempat. Langkah ini diambil untuk meningkatkan penjualan produk UMKM terutama Kripik Tempe Mas Aji dan Banana Chip secara signifikan. Selain itu juga pengembangan pelatihan kepada Pemuda desa/Karangtaruna dalam digital marketing.

Target selanjutnya akan mengadakan bimbingan pembuatan Serundeng oven yang mana produk alami sebagai olahan masakan khas desa ini sangat berguna untuk lauk dan bisa tahan lebih lama jadi sangat Re-useable dan praktis.

Keberlanjutan usaha ini sangat bergantung pada partisipasi aktif generasi muda. Oleh karena itu, melibatkan pemuda desa dalam proses pemasaran online akan menjadi prioritas utama, sehingga mereka dapat menjadi penerus yang kompeten dalam memasarkan produk unggulan desa secara efektif di era digital. Selain itu menggandeng pemuda desa ini sebagai langkah awal supaya generasi muda memiliki ketertarikan di dunia usaha (entrepreneur).

IV. KESIMPULAN

Pada bulan Oktober ini, tim PKKP telah melaksanakan kegiatan Enterprenur dengan usaha Es Teh Ginastel dan Kedai Ontiys untuk meningkatkan branding, pemasaran lebih luas, alhamdulillah pesanan semakin meningkat. Harapannya untuk kedepan usaha saya lebih maju dan berkembang pesat. Sehingga dapat lebih bermanfaat hasil pendapatannya bisa untuk alokasi usaha yang lain.

Selain itu pendataan dan pendampingan UMKM di Desa Mlokomanis Wetan dengan fokus utama pada UMKM Kripik Tempe Mas Aji dan Banana Chip, yang merupakan produk anak muda, selain itu juga melakukan pelatihan digital marketing pada pemuda desa/ Karangtaruna.

Pendampingan PKKP berikan mencakup berbagai aspek penting untuk mendukung pengembangan dan keberlanjutan usaha ini. Beberapa kegiatan yang dilakukan antara lain ; Packaging, Izin Usaha, Pelatihan Digital Marketing, Kolaborasi dengan Pemuda Desa.

Melalui kegiatan ini, diharapkan UMKM Es Teh Ginastel, Kedai Ontiys dan Kripik Tempe Mas Aji dan Banana Chip dapat berkembang lebih pesat. Keterlibatan pemuda desa dalam pemasaran juga diharapkan dapat menciptakan regenerasi dan kesinambungan usaha ini di masa mendatang.

V. LAMPIRAN-LAMPIRAN



Serundeng Oven



Tepung Mocaf dan Brownies dari tepung Mocaf



Pesanan di Es Teh Ginastel dan Kedai Ontiys



Pendampingan Digital Marketing Pemuda desa dan bimbingan UMKM Desa Mlokomanis Wetan.