

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 **Oktober** 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 Oktober 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 Oktober 2024

Peserta PKKP 2024

ROSSANDA UNafa

HALAMAN PENGESAHAN

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

Pemalang, 20 Oktober 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 (OKTOBER 2024).....	4
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	4
A) Penjualan produk	4
B) Tantangan dan Evaluasi.....	4
C) Keuangan	5
D) Sumber Daya Manusia	6
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	7
2.2.3 Pendampingan Pelaku UMKM (Membuat Akun Profil Bisnis, Akun Media Sosial, E-commerce)	7
BAB III.....	8
TARGET BULAN SELANJUTNYA (OKTOBER 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 (OKTOBER 2024)

2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Pada bulan Oktober store sudah mulai beroperasi, dalam menjalankan bisnis ini saya sebagai owner masih menimbang produk mana yang akan menjadi tambahan untuk menarik pelanggan, dikarenakan tempat usaha yang kurang cocok untuk berjualan buket (tidak ada kampus) maka dari itu, saya akan memulainya lagi untuk mencoba menambahkan outfit, seperti blouse dan juga stelan.

Selain itu, saya juga telah mendaftarkan usaha ke profil bisnis dengan nama GALLERY GIFT NABOUQUET.ID 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 Oktober 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 Oktober 90% dari masyarakat umum
- Produk yang best seller di acara wisuda yaitu buket bunga.

B) Tantangan dan Evaluasi

Tantangan:

- Mencari cara untuk dapat menarik pelanggan
- Yang membantu merupakan pegawai freelance belum fulltime

Evaluasi

- Keberhasilan: Sudah memiliki toko offline dan mulai beroperasi pada 18 September 2024

- Rekomendasi: Memiliki box akrilik seserahan untuk meramaikan produkdan juga outfit untuk menambah produk

C) Keuangan

PEMASUKAN BULAN OKTOBER 2024

No	Tanggal	Keterangan	Jumlah
1	1/Oct/2024	Jasa Buket Uang 2 jt + Bunga	Rp. 80.000 Rp. 50.000
2	3/Oct/2024	Buket Bunga + Cincin Single Flower	Rp. 60.000 Rp. 15.000
3	4/Oct/2024	Buket Bunga Single Flower (2) Buket Bunga	Rp. 25.000 Rp. 20.000 Rp. 25.000
TANGGAL 05 LIBUR			
4	4/Oct/2024	Buket Bunga Hari Guru	Rp. 40.000
5		Single Flower	Rp. 15.000
6	10/Oct/2024	Buket Bunga	Rp. 65.000
7	12/Oct/2024	Renov Buket	Rp. 35.000
8	13/Oct/2024	Buket Bunga	Rp. 30.000
TANGGAL 15 LIBUR			
9	16/Oct/2024	Buket Bunga Kertas Celepan DP Buket Bunga	Rp. 45.000 Rp. 13.000 Rp. 50.000
10	17/Oct/2024	Jasa Buket Uang 2 Buket Snack	Rp. 80.000 Rp. 50.000
11	18/Oct/2024	Jasa Buket Uang 15 Lembar Buket Snack	Rp. 45.000 Rp. 50.000

**PENGELUARAN BULAN OKTOBER
2024**

No	Tanggal	Keterangan	Jumlah
1	9/Oct/2024	Topper Wisuda	Rp. 35.000
2	16/Oct/2024	Tim Freelance	Rp. 30.000
3	19/Oct/2024	Tim Freelance	Rp. 30.000
TANGGAL 20 LIBUR			
4	21/Oct/2024	Tim Freelance	Rp. 30.000

Keuntungan yang didapatkan dibulan Oktober ini sangat menurun, selain sedang fokus membuat strategi persiapan toko offline juga sudah tidak musim wisuda, sehinggal yang didapatkan di bulan Oktober ini hanya sekitar 1.000.000 an saja dan sudah termasuk saat melayani di Toko offline.

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 09.00-19.00
- 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 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.

2.2.3 Pendampingan Pelaku UMKM (Membuat Akun Profil Bisnis, Akun Media Sosial, E-commerce)

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak, keberadaan UMKM di desa Tambakrejo menjadi salah satu faktor penunjang perekonomian masyarakat. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan usaha yang tidak pernah hilang seiring perkembangan zaman.

Dimasa teknologi yang semakin canggih ini, para pelaku UMKM dituntut untuk mengikuti perkembangan teknologi yang beredar seperti penjualan secara online. Dari permasalahan tersebut dengan dilakukannya penguatan UMKM melalui pembuatan stiker label desain baru untuk pelaku usaha yang ada di Desa Tambakrejo salah satunya yakni UMKM Lantak Gemes. Dalam hal pembuatan Stiker baru ini diharapkan mampu bersaing dengan kompetitor yang ada di Wilayah Kabupaten Pematang.

Telah dilaksanakan Pendampingan Pelaku UMKM bersama Bu Rini Wulandari pemilik bisnis Lantak Gemes bekerjasama dalam pendampingan ini para UMKM diharapkan dapat berjualan menggunakan platform online. Materi yang disampaikan yakni bagaimana registrasi toko online, bagaimana membuat foto produk yang menarik dan juga diajarkan tips-tips mengelola toko online di Shopee.

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan pada pertengahan bulan Oktober dengan Bu Rini Wulandari yang merupakan pelaku UMKM desa Tambakrejo dan Kean Bakery. Dalam pendampingan ini ada empat macam yang diajarkan yakni membuat akun media sosial, akun profil bisnis, fotoproduk dan membuat akun e-commerce.



BAB III

TARGET BULAN SELANJUTNYA (OKTOBER 2024)

3.1. Target Kegiatan Entrepreneur

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

- Mulai belajar marketing yang baik
- Menambah box seserahan satu paket
- Mendaftarkan alamat toko offline ke profil bisnis.

Dalam pengembangan usaha **Nabouquet.id** dibantu oleh pentahelix atau pihak-pihak terkait yakni Mentor PKKP 2024

3.2. Target Kegiatan Sociopreneur

3.2.2 Pendampingan Pelaku UMKM Bawang Goreng

BAB IV

KESIMPULAN

Pelaksanaan Kegiatan PKKP 2024 di bulan Oktober 2024 adalah **Pendampingan Pelaku UMKM bersama Ibu Rini Wulandari pemilik usaha Lantak Gemes** Desa Tambakrejo dalam pendampingan ini para UMKM diharapkan dapat berjualan menggunakan platform online.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak, keberadaan UMKM di desa Tambakrejo menjadi salah satu faktor penunjang perekonomian masyarakat.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

No	Nama Kegiatan	Dokumentasi
1.	Salah Satu Orderan Buket Uang di Bulan Oktober	 
2.	Pendampingan Pelaku UMKM pemilik usaha Lantak Gemes desa Tambakrejo	 

3.	Monev dari tim teknis Disporapar Semarang Bulan Oktober	
4.	Salah Satu Testimonial Nabouquet.id	
5.	Foto Produk Binaan Desa	

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 : Oktober 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 Oktober 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 Nabouquet.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 OLAHRAGA DAN
PARIWISATA PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP 2024



		Nabouquet.id untuk branding	
3. PENDAMPINGAN PEMBUATAN AKUN PROFIL BISNIS DAN E-COMMERCE Dalam pelaksanaan pendampingan pembuatan akun profil bisnis ini bertujuan untuk memudahkan pelanggan untuk datang ke pelaku UMKM. Pendampingan ini dilaksanakan bersama ibu Rini Wulandari pemilik UMKM Lantak Gemes.	3. Rencana Pelatihan Pembuatan Buket a. Diisi dengan materi Bahan baku rekomended	3. Action/Eksekusi Pelatihan Pembuatan Buket a. Observasi b. Bersama Ibu Rini Wulandaro pemilik Usaha Lantak Gemes	3. Value Proposition Pelatihan Pembuatan Buket a. Pendampingan Lanjutan b. Menambah peserta pelaku UMKM yang lain.



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. Calon Pengantin b. Masyarakat umum c. Vendor Nikahan	2. Strategi Promosi Box Hantaran Sseserahan 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 Sseserahan 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 booking
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 Seseheran 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 OLAHRAHA 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 (Lantak Gemes) 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 : Oktober 2024

Potensi Desa	Identifikasi Masalah Desa	Bentuk Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terdampin gi	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 akan 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 o	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

.....