

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



Nama Peserta PKKP	: WIWIT INDAH NURLAILI
Desa Penempatan	: TUMANGGAL
Kecamatan Penempatan	: PENGADEGAN
Kabupaten Penempatan	: PURBALINGGA

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH

2024

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat dan hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan "**Laporan Bulanan PKKP Angkatan XV Desa Tumanggal Kecamatan Pengadegan Kabupaten Purbalingga**" ini dengan baik. Laporan disusun untuk memenuhi tanggung jawab secara tulisan bahwa penulis melaksanakan tugasnya sebagai peserta program PKKP Tahun 2024.

Penulis menyadari bahwa dalam melaksanakan program PKKP Tahun 2024 dari awal hingga proses akhir banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis memberi penghormatan dan terima kasih kepada :

1. Bapak Agung Hariyadi, SE., MM selaku Kepala Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah.
2. Bapak R. Budi Setiawan, SE., M.Si selaku Kepala Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Purbalingga.
3. Bapak Teguh Wahyudiono, SE selaku Kepala Bidang Pemuda Olahraga Kabupaten Purbalingga.
4. Mas Ryan Bagus Saputra, A.Ma selaku Staff Kepemudaan di Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Purbalingga.
5. Mas Imron Nur Roif selaku Staff Kepemudaan di Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Purbalingga.
6. Mba Nining Tati Rahayu, S.P selaku Tim Teknis PKKP Kabupaten Purbalingga.
7. Bapak Misno selaku Kepala Desa Tumanggal beserta perangkat desa lainnya.
8. Seluruh masyarakat Desa Tumanggal, Kecamatan Pengadegan, Kabupaten Purbalingga.
9. Seluruh rekan-rekan peserta program PKKP Kabupaten Purbalingga tahun 2024.

Purbalingga, 18 Oktober 2024

Peserta PKKP



Wiwit Indah Nurlaili

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Wiwit Indah Nurlaili
Desa Penempatan : Tumanggal
Kecamatan Penempatan : Pengadegan
Kabupaten Penempatan : Purbalingga

Purbalingga, 18 Oktober 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Tumanggal

Misno



Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,


Wiwit Indah Nurlaili

Mengetahui,
Kabidpora Kabupaten Purbalingga

Teguh Wahyudiono, SE
NIP. 19851212 200812 1 002



Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024


Nipung Tati Rahayu, S.P



DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	i
KATA PENGANTAR	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
DAFTAR ISI.....	ii
BAB I PENDAHULUAN.....	iii
A. Gambaran Desa Tumanggal, Kec Pengadegan, Kab Purbalingga.....	1
B. Profil Peserta Program PKKPP Tahun 2024.....	3
BAB II HASIL KEGIATAN BULAN BERJALAN.....	5
A. Hasil Kegiatan Entrepreneur.....	5
B. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	6
BAB III HASIL KEGIATAN BULAN SELANJUTNYA	10
A. Hasil Kegiatan Entrepreneur.....	10
B. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	10
BAB IV KESIMPULAN	12
BAB V LAMPIRAN.....	13

BAB I

PENDAHULUAN

A. Gambaran Desa Tumanggal, Kec Pengadegan, Kab Purbalingga

Desa Tumanggal termasuk wilayah dari Kecamatan Pengadegan, Kabupaten Purbalingga. Awal mula nama Tumanggal berasal dari kata watu atau batu dan panggah yang berarti gasing. Desa Tumanggal memiliki luas wilayah seluas 412.393 Ha. Desa Tumanggal secara administratif terbagi dalam 5 dusun, 5 RW dan 17 RT. Adapun Desa Tumanggal juga memiliki batas-batas administratif sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Desa Wanogara, Kecamatan Rembang
- b. Sebelah Timur : Desa Wlahar, Kecamatan Rembang
- c. Sebelah Selatan : Desa Karangjoho dan Desa Pengadegan
- d. Sebelah Barat : Desa Tegalpingen

Jumlah penduduk total 4371 jiwa yang terdiri 2244 penduduk laki-laki dan 2127 penduduk perempuan. Adapun penggolongan dari jumlah penduduk rentang usia 15-30 tahun atau dikenal dengan pemuda yaitu 667 penduduk laki-laki dan 632 penduduk perempuan. Sebagian besar masyarakat desa Tumanggal memiliki mata pencaharian sebagai petani, buruh pabrik serta pemilik usaha olahan rumahan atau yang biasa disebut dengan UMKM.

Potensi Desa Tumanggal Kecamatan Pengadegan sendiri memiliki beberapa bidang, diantaranya yaitu:

1. Kesenian

Di desa Tumanggal juga terdapat kesenian tradisional yaitu kelompok kuda lumping Sekar Wahyu Manunggal. Kesenian tradisional tersebut juga dapat dijadikan sebagai potensi pariwisata di desa Tumanggal yang nantinya diharapkan dapat menjadi sarana rekreasi dan edukasi agar generasi muda tetap melestarikan budaya.

2. Peternakan

Dalam bidang peternakan di desa Tumanggal terdapat kelompok ternak sapi yaitu kelompok ternak Wanasari. Dimana kelompok tersebut sedang mengembangkan uji coba pemanfaatan urin serta kotoran sapi untuk digunakan sebagai bahan bakar ramah lingkungan. Uji coba ini baru dilakukan di satu rumah yaitu bertempat dikediaman bapak tedy selaku ketua kelompok ternak wanasari. Di

desa Tumanggal sendiri, sebagian besar masyarakat mempunyai ternak kambing dan kotoran kambingnya sudah dimanfaatkan sebagai pupuk organik.

3. Pertanian

Dalam bidang pertanian di desa Tumanggal sendiri memiliki komoditas pisang dan singkong. Selain itu, terdapat pula hasil bumi lain seperti lidah buaya dan dukuh. Hasil bumi ini sudah banyak dimanfaatkan untuk dibuat produk seperti tepung mocaf, tepung pisang, olahan makanan ringan seperti cipak, aneka kue kering, olahan minuman dari lidah buaya, pudding lidah buaya, eskrim, stik alaoevera serta jenis makanan olahan lainnya yang bersumber dari hasil kebun masyarakat desa Tumanggal. Produk-produk ini nantinya dapat menggerakkan ekonomi warga serta sebagai ciri khas untuk memperkenalkan wajah desa Tumanggal melalui hasil makanan olahannya.

Selain hasil bumi di Desa Tumanggal, terdapat juga kelompok tani diantaranya Gapoktan Maju makmur dan sembilan kelompok tani yaitu kelompok tani Sri Rejeki, kelompok tani Sida Lestari, kelompok tani Mugi Lestari, kelompok tani Sida Mukti, kelompok tani Sida Muncul, kelompok tani wanasari, kelompok tani sekar arum, Kelompok Wanita Tani (KWT) Mulya Mandiri, Kelompok Wanita Tani ERQU, Pemuda Tani Agrosari.

4. Perikanan

Di Desa Tumanggal sendiri terdapat juga dua kelompok perikanan yaitu kelompok perikanan Sugeng Rahayu dan Margo Utomo yang dimana sudah lumayan lama dalam hal budidaya ikan air tawar, akan tetapi dalam kegiatan budidaya kurang maksimal, dikarenakan kurangnya pemantauan dan kesadaran mengenai potensi penjualan ikan serta produk olahan dari ikan tersebut yang dimana bisa menambah penghasilan yang lumayan.

Banyaknya potensi di desa Tumanggal seharusnya mampu menjadikan desa Tumanggal sebagai desa yang mandiri dan maju secara ekonomi. Namun pada kenyataannya potensi ini belum dikelola secara maksimal. Permasalahan yang menjadikan potensi desa Tumanggal belum berdampak signifikan terhadap perekonomian diantaranya adalah permasalahan produk-produk hasil bumi kebanyakan terkendala oleh modal dan juga pemasaran. Produsen yang ada baru memproduksi dalam skala kecil dan

hanya sekedar iseng saja tanpa ditekuni serta baru di pasarkan di wilayah sekitar saja tanpa memanfaatkan teknologi secara maksimal.

Dengan adanya permasalahan yang telah diuraikan diatas, kehadiran peserta PKKPP di desa Tumanggal diharapkan mampu membantu mengembangkan produk-produk UMKM agar dapat meningkatkan perekonomian warga desa Tumanggal. Selain itu, PKKPP diharapkan juga mampu memotivasi pemuda desa Tumanggal untuk berperan aktif dalam pembangunan desa, yang salah satunya aktif berorganisasi.

B. Profil Peserta Program PKKPP Tahun 2024

Tentang Saya

Wiwit Indah Nurlaili

Saya merupakan lulusan dari jurusan ilmu hukum pada Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang. Saya mendefinisikan diri saya sebagai orang yang disiplin, bertanggung jawab, pekerja keras dan tepat waktu. Saya mudah bersosialisasi dan bekerjasama dengan tim, serta saya memiliki pengalaman dalam pelayanan pelanggan, penulisan perjanjian kontrak, analisis data serta dalam *public relations* atau hubungan dengan Masyarakat

Riwayat Pendidikan

Semarang, Jawa Tengah

• Universitas Diponegoro

2017 - 2021

S1 Fakultas Hukum - IPK 3,66

Soft skill

- Negosiasi
- Manajemen waktu
- Kerjasama Tim

Hard skill

- *Microsoft office*
- *Photoshop*
- *videografi*

Pengalaman usaha yang pernah dijalani

MECHATRONESTORE

Semarang, Jawa Tengah

2018

Mechatronestore merupakan bisnis yang dibuat bersama dengan rekan pada saat kuliah. Bisnis ini dikategorikan sebagai bisnis *reseller* dimana kami berfokus pada penjualan kebutuhan riset mahasiswa terutama bagi mahasiswa Teknik mesin dan Teknik perkapalan.

Akan tetapi bisnis ini tidak berjalan lama, dikarenakan kurang fokusnya anggota dalam membagi waktu antara kegiatan fakultas dengan kegiatan usaha.

Toko Sembako

Perbalingga, Jawa Tengah

2021-Sekarang

Awalnya bisnis toko sembako ini merupakan bisnis yang dikelola oleh ibu saya, akan tetapi pada tahun 2021 bisnis tersebut beralih pengelolaan. Hal tersebut dikarenakan, agar kedepannya berharap ada kemajuan yang signifikan terkait dengan omset yang diperoleh.

Pengembangan usaha

Pengembangan usaha yang akan dilakukan pada bulan Mei mendatang adalah pengaturan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang dimulai dari terjadwalnya jam buka dan jam tutup toko, penggunaan aplikasi kasir untuk mempermudah pemantauan baik dalam pemasukan dan pengeluaran maupun stok barang yang tersedia.

BAB II
HASIL KEGIATAN BULAN BERJALAN
BULAN OKTOBER 2024

A. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Tabel 2.1 Kegiatan *Entrepreneur*

TOKO SEMBAKO		
		Progres
Pada bulan Oktober ini sudah ada progress yang signifikan terkait dengan usaha yang saya jalankan. Terutama dalam manajemen jam buka dan jam tutup untuk toko. Serta sudah dilakukan pembukuan sederhana terkait dengan pemasukan, pengeluaran, saldo serta omset yang di peroleh agar nantinya bisa mengetahui pergerakan uang keluar dan masuk secara detail. Serta pada bulan oktober ini terjadi penambahan jumlah konsumen baru yang cukup signifikan dibanding bulan sebelumnya. Karena sudah mulai masuk pesanan terkait dengan paket sembako.		
		Tantangan yang dihadapi
Tantangan yang dihadapi yaitu dalam hal tidak stabilnya harga dipasaran. Membuat pembelian untuk stock barang berkurang, serta permintaan konsumen yang beragam terkait dengan stock ketersediaan barang yang jarang dicari oleh konsumen lain.		
		Masukan dan evaluasi dari tim teknis
Dalam pembelian produk-produk yang mengalami ketidak stabilan harga. Maka, yang saya lakukan yaitu mengurangi jumlah pembelian produk tersebut dan saya mencoba untuk mencari cara lain agar bisnis ini terus berjalan. Selain itu juga terkait dengan permasalahan yang kedua mengenai permintaan konsumen yang beragam mengenai produk yang jarang di cari oleh konsumen lain, saya menyiasatinya dengan cara menawarkan produk yang sejenis dengan produk yang di cari oleh konsumen tersebut walaupun dengan merek yang berbeda.		
		Omset pada bulan oktober 2024
Omset yang diperoleh pada bulan oktober yaitu sekitar Rp. 550.000-900.000/hari. Dimana dari omset tersebut saya kelola kembali untuk memenuhi stok produk yang kosong dan sarpras pendukung yang dibutuhkan. Dari total omset perhari yaitu berkisar kurang lebih Rp. 24.500.000 dengan keuntungan bersih yang diperoleh yaitu berkisar 10% atau setara dengan Rp.2.450.000/bulan.		

		Aset berwujud
10 tabung gas elpigi 3 Kg, 2 buah rak etalase dan 1 rak penyimpanan besar, stok barang pada bulan Agustus-oktober		
		Aset tidak berwujud
WhatsApp		

B. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Pada bulan Oktober 2024 lalu, persiapan untuk pertemuan dengan buyer baik nasional maupun Internasional di BSD Tangerang Banten sudah berjalan dengan baik. Dan dengan mengucap rasa Syukur pada bulan Oktober ini, produk dari Alzavera yaitu “kripik kriwil” yang merupakan produk hasil kolaborasi dengan tim PKKPK desa Tumanggal mendapat respon baik dan sedang dalam proses taken kontrak dengan Buyer dari Pakistan. Selain itu juga, produk lain dari Alzavera yang dilirik oleh Buyer dari China adalah Aloevera Drink.



Gambar 2.1 Pelaksanaan Event BSD City-Tangerang Banten

Pada bulan Oktober ini untuk pengembangan eduwisata Aloevera sudah merambah pada Kelompok Wanita Tani (KWT), Kelompok Tani dan Masyarakat Umum yang mau belajar mengenai aloevera yang kami beri nama Studi Banding. Dan untuk program ini, kami sudah Taken Kontrak dengan Kelompok Wanita yang berasal dari istri-istri pejabat pertamina Cilacap.



Gambar 2.2 Pamflet Studi Banding Alzavera

Lalu UMKM binaan kami yang kedua adalah ERQU. Di bulan September lalu kami melakukan proses perbaruan total kemasan di salah satu produk unggulan yaitu cipak. Dimana ada beberapa penambahan item sampai dengan desain dasar kemasan, berikut adalah gambar desain kemasannya. Dan pada bulan Oktober ini kami sudah mulai memproduksi standing pouch secara mandiri.



Gambar 2.3 Kemasan Baru Cipak Standing Pouch

Lalu UMKM binaan kami yang ketiga adalah Makyozi, Dibulan Oktober ini, kami sudah mualai melakukan 7 (Tujuh) pembaharuan desain kemasan Makyozi.



Gambar 2.4 Desain Kemasan Baru Makyozzi

Serta pelatihan pembuatan Standing Pouch baru secara mandiri, yang kami fasilitasi untuk mekanisme pembelajarannya.



Gambar 2.5 Kemasan Baru Makyozzi Standing Pouch

Serta pembuatan *Company Profil* dan *Catalog Product* untuk Perusahaan Makyozzi Snack. Tujuan dibuatnya company profil ini adalah dalam rangka mempersiapkan proses HCCP (Legalitas ekspor).



Gambar 2.6 Company Profil Makyozzi



Gambar 2.7 Catalog Product Makyozi

Serta dilakukan pembuatan desain kartu nama makyozi, untuk mempermudah pengenalan dan pemasaran produk Makyozi tersebut.



Gambar 2.8 Kartu Nama Makyozi

Dan dilakukan pembuatan desain Banner, untuk mempermudah pengenalan dan menimbulkan daya Tarik.



Gambar 2.9 Desain Banner Makyozi

BAB III
TARGET BULAN SELANJUTNYA
BULAN NOVEMBER 2024

A. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Untuk kegiatan atau target dibulan November pada kegiatan entrepreneur, saya akan tetap menerapkan dan konsisten dalam penataan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang dimulai dari terjadwalnya jam buka dan jam tutup toko, penggunaan aplikasi kasir untuk mempermudah pemantauan baik dalam pemasukan dan pengeluaran maupun stok barang yang tersedia agar harapan nantinya berpengaruh juga kepada peningkatan omset yang saya dapatkan. Serta mulai membuka peluang bagi para suplayer untuk datang ke toko agar kebutuhan dan stok barang semakin lengkap serta pada bulan November mulai melakukan pengembangan untuk segmen pemasaran melalui kerjasama yang dilakukan dengan kosumen untuk menyediakan barang-barang yang dibutuhkan dalam jumlah besar misalnya dalam acara Hajatan. Pada bulan Oktober ini sudah masuk 100 pesanan paket sembako dan di bulan oktober untuk target selanjutnya yaitu memperluas market untuk meningkatkan penjualan

B. Target Kegiatan Sociopreneur

- a) Target selanjutnya untuk bulan November, kami Bersama Pak Aad selaku owner dari Alzavera dan tim akan melanjutkan penataan dan persiapan dari hulu sampai hilir untuk program Eduwisata Aloevera. Kami juga akan meloby lebih banyak lagi sekolah-sekolah SD, SMP, SMA se Karesidenan Banyumas dan follow up Kembali sekolah yang mulai tertarik dengan eduwisata ini agar lebih tertarik sampai dengan teken Kerjasama. Selain itu kita juga akan fokus melebarkan sayap eduwisata ke KWT/kelompok tani lainnya baik di wilayah Kab Purbalingga maupun di Luar Kab Purbalingga.
- b) Untuk UMKM Alzavera sendiri kami juga mencoba membenahi manajemen SDM baik SDM kegiatan hulu ke hilir maupun SDM Eduwisatanya, yang Dimana masih sangat kurang banyak dan tertata dengan rapi.
- c) Memenuhi permintaan produk-produk sesuai dengan MOU antara Pak AAD dengan Pihak dari Bangladesh.

- d) Target selanjutnya ialah memproduksi kemasan dan sticker kemasan produk secara mandiri untuk UMKM ERQU.
- e) Target selanjutnya juga adalah meraba ke UMKM lain yang masih kurang pembinaan atau tertata dalam hal digital marketingnya, packaging, pembukuan dsb.

BAB IV

KESIMPULAN

Pada bulan Oktober ini, melalui hasil evaluasi yang dilakukan di bulan September lalu mengenai perluasan pemasaran yang mencakup Kerjasama dengan konsumen baru. saya masih berupaya untuk memperluas jangkauan pemasaran pada subjek yang lainnya. selanjutnya pada bulan November yaitu masih berfokus pada perluasan pemasaran.

Sedangkan dalam kegiatan *sosiopreneur*, pada bulan Oktober kegiatan *sociopreneur* yang kami lakukan pada UMKM yaitu UMKM Alzavera serta Erqu serta kelompok Pemuda Peduli Pangan Lokal (P3L). Dimana pada proses Pembinaan UMKM Alzavera terfokus pada dimulainya program Eduwisata Aloevera serta proses pemasaran yang digencarkan dengan cara mengikuti berbagai macam event bazar yang diadakan dan juga terealisasinya program eduwisata aloevera. Sedangkan untuk UMKM Erqu sendiri sudah mulai mencetak kemasan produk secara mandiri. Untuk pemuda P3L kami mulai merangkul satu persatu anggota untuk terlibat aktif dalam kegiatan yang kami adakan seperti pada program eduwisata/studi banding aloevera.

Pada bulan November, kami merencanakan beberapa target lanjutan perencanaan mengenai pengembangan paket eduwisata Aloevera yang nantinya tidak hanya merambah pada anak-anak sekolah tetapi juga pada KWT dan studi banding untuk Masyarakat yang mau belajar bersama serta tetap melakukan evaluasi penataan alur kegiatan setelah selesainya kegiatan. Serta pada bulan November, kami mulai melakukan pemetaan terhadap UMKM lain yang membutuhkan dan mau untuk diajak Kerjasama dengan kami untuk memenuhi kekurangan baik berupa penambahan Alamat, pembuatan desain produk maupun pelatihan-pelatihan pembuatan legalitas usaha.

BAB V

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Keterangan:

Kegiatan Trade Expo Indonesia Tangerang dengan menampilkan berbagai produk makanan/minuman, teknologi dan fashion yang salah satunya produk dari Alzavera dari lidah buaya dan produk dari Saziz yaitu keripik pisang.



Keterangan:

Kebersamaan para pelaku UMKM yang lolos mendapatkan bayer dari luar negeri dan mendapatkan kontrak ekspor ke luar negeri di acara Trade Expo Indonesia.



Keterangan:

Proses pengemasan
pesanan 100 paket
sembako bulan Oktober



Keterangan:

Kegiatan pembelian stok
barang bualan oktober.