

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 Proposal Kegiatan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) 2024 Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Jawa Tengah. Penyusunan laporan didadarkan pada arah gerak perencanaan program-program pengembangan sosiopreuner di Desa Mlokomanis Wetan Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri dimulai dari tanggal 1 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 Proposal 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, 15 November 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, 15 November 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 NOVEMBER 2024	6
II. TARGET BULAN DESEMBER 2024	10
IV. KESIMPULAN	11
V. LAMPIRAN-LAMPIRAN	12

I. PENDAHULUAN

Selama lima 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). Desa ini dikenal dengan kaum boro nya yang merantau, kerja pabrik, namun masih banyak usaha rumahan yang menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat setempat. 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 memaparkan temuan-temuan selama kegiatan survei dan pendataan, 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 NOVEMBER 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Kegiatan enterprenur saya dibulan November 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, Fresh juice dan aneka dessert lainnya.

Untuk bulan November 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 ontiiys karena ini masih adaptasi konsumen promo yang saya berikan dalam rangka jumat berkah dan potongan harga dengan minimal pembelian.

Berikut akan saya laporkan keuangan kegiatan Entreprenur Esteh Ginastel dan Kedai Ontiys bulan November :

Pembelian

Tanggal	Pemasukan	Pengeluaran	Total
01/11/2024	730.000	75.000	655.000
02/11/2024	320.000	160.000	160.000
03/11/2024	385.000	60.000	325.000
04/11/2024	630.000	160.000	470.000
05/11/2024	397.500	60.000	337.500
06/11/2024	460.000	160.000	300.000
07/11/2024	417.500	60.000	357.500
08/11/2024	657.000	175.000	482.000
09/11/2024	530.000	60.000	470.000

10/11/2024	700.000	190.000	510.000
11/11/2024	585.000	60.000	525.000
12/11/2024	630.000	175.000	455.000
13/11/2024	354.000	60.000	294.000
14/11/2024	430.000	160.000	270.000
Total	7.226.000	1.615.000	5.611.000

Dari laporan keuangan tersebut dapat disimpulkan bahwa omset yang didapat adalah Rp5.611.000 kemudian ada biaya tak terduga dan gaji karyawan sekitar Rp1.300.000 maka total laba bersih yang dihasilkan bulan September ini adalah :

Penghasilan Bersih :

= Pendapatan – (Pembelian + Pengeluaran)

= Rp5.611.000 – Rp1.300.000

= Rp4.311.000

Sehingga untuk laba bersih atau keuntungan yang didapat adalah Rp4.311.000

Hal ini menunjukkan bahwa bisnis saya bisa berkembang dan berpotensi baik untuk kedepannya karena dalam usaha pasti mengalami fluktuasi pendapatan. Sedangkan untuk komisi dari Kedai Ontiys masih naik turun belum stabil dikarenakan masih adaptasi dengan konsumen dan 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 :

= Rp4.311.000 + Rp1.000.000

= Rp5.311.000

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Pada bulan November ini, tim PKKP telah melakukan kegiatan pendampingan terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Mlokomanis Wetan. Fokus utama pendampingan kali ini adalah UMKM Kripik Tempe Kedelai milik mas Aji dan Kripik Pisang Banana Chip milik mbak Bella. Alasan pemilihan UMKM ini karena produsennya seorang pemuda dan prospek untuk dibina kedepannya dan bisa membuat lapangan pekerjaan. Selain itu pada bulan ini kita juga melakukan

pelatihan kepada pemuda-pemuda desa kelompok Mas Jaki dalam rangka menjadi reseller atau branding produk untuk melakukan digital marketing kolaborasi beberapa UMKM.

Dalam rangka mengembangkan UMKM tim PKKP 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	100	KG	Rp 9.900	Rp 990.000
2	Tepung Tapioka	Pasar	10	15	Dus	Rp 145.000	Rp 2.175.000
4	Bumbu dapur	Pasar	1	30	KG	Rp 10.000	Rp 300.000
5	Minyak Goreng	Pasar	6	25	Dus	Rp 232.000	Rp 5.800.000
6	Gas LPG	Agen	0	4	KG	Rp 20.000	Rp 80.000
Total Pembelian							Rp 9.345.000

Penjualan

No	Penjualan Barang	Pembeli	QTY	Vol	Satuan	Harga	Jumlah
1	Keripik Tempe Kedelai Ori	Warung	55	28	Pcs	Rp 8.000	Rp 12.320.000

2	Keripik Tempe Kedelai BBQ	Warung	14	28	Pcs	Rp 8.000	Rp 3.136.000
Total Penjualan							Rp 15.456.000

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)

$$= 15.456.000 - (9.345.000 + 3.920.000)$$

$$= 15.456.000 - 13.265.000$$

$$= \mathbf{2.191.000}$$

II. TARGET BULAN DESEMBER 2024

3.1. Hasil Kegiatan Entreprenur

Untuk perkembangan usaha saya bulan selanjutnya target enterprenur saya adalah 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 Teh Ginastel dan Kedai Ontiys merupakan peluang yang bagus dan selalu diminati oleh masyarakat luas.

3.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Target bulan depan, tim PKKP 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-pemuda desa mengenai digital marketing yang nantinya bisa menjadi reseller untuk kolaborasi dengan UMKM yang sudah ada.

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 didunia usaha (enterpreneur).

IV. KESIMPULAN

Pada bulan November ini, tim PKKP telah melaksanakan kegiatan Enterprenur dengan usaha Es The Ginastel dan Kedai Ontiys untuk meningkatkan branding, pemasaran dan edukasi lebih luas. Sehingga dapat lebih bermanfaat hasil pendapatannya untuk pendampingan pemuda desa saya.

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. Serta kolaborasi dengan pemuda desa untuk pemasaran digital.

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 The Ginastel dan Kedai Ontiys serta Kripik Tempe Mas Aji dan Banana Chip dapat berkembang lebih pesat. Hasil pelatihan digital marketing dapat menjadi alternatif usaha sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta menjadi ikon khas Desa terkait. Keterlibatan pemuda desa dalam pemasaran juga diharapkan dapat menciptakan regenerasi dan kesinambungan usaha ini di masa mendatang.

V. LAMPIRAN-LAMPIRAN



Diskusi dan Kolaborasi dengan Pemuda Desa dan PKH



Pembinaan keripik tempe mas Aji



Es Teh Ginastel dan Kedai Ontiys



Monitoring PKKP dari Disporapar Provinsi Jawa Tengah