

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 , 17 November 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, OLAHRAGA 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 November 2024 penempatan Desa Bogorame Kecamatan Sulang Kabupaten Rembang dapat terselesaikan.

Laporan ini disusun agar dapat memberikan gambaran mengenai pelaksanaan kegiatan PKKP di Bogorame bulan November dan target bulan Desember 2024. Diharapkan dengan adanya pemaparan kegiatan di bulan November 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, 17 November 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
III. TARGET BULAN SELANJUTNYA	
3.1. Kegiatan Entrepreneur	6
3.2. Kegiatan Sociopreneur.....	7
IV. KESIMPULAN	10
V. PENUTUP	11
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 terletak di Kecamatan Sulang, Kabupaten Rembang. Desa ini terdiri dari dua dusun, yaitu Dusun Kedungsuruh yang memiliki 6 RT, dan Dusun Mborjo yang memiliki 5 RT.

Desa Bogorame berjarak sekitar 6,7 km dari kantor kecamatan, dengan akses jalan yang cukup mudah dilalui. Dalam perjalanan menuju desa ini, pengunjung akan disuguhkan pemandangan alam berupa lahan pertanian. Sementara itu, jarak antara desa Bogorame dan ibu kota Kabupaten Rembang adalah 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 akan kandungan kapur, yang sebagian besar digunakan untuk keperluan pertanian, terutama untuk budidaya pohon lontar.

Terdapat dua jenis pohon lontar yang terkenal di desa ini: pohon lontar *wadon*, yang menghasilkan buah lontar yang sering disebut "Siwalan", dan pohon lontar *lanang*, yang menghasilkan air atau dikenal dengan nama "Legen". Kedua produk tersebut menjadi

sumber daya alam yang sangat bernilai bagi kehidupan masyarakat desa. Selain itu, Desa Bogorame juga menyimpan berbagai potensi lain yang dapat dikembangkan lebih lanjut, di antaranya:

1. Potensi Kuliner: Berbagai makanan khas desa ini, seperti Siwalan, Legen, Gula Jawa, Dawet Siwalan, dan Dumbeg, menjadi produk kuliner yang berperan penting dalam perekonomian lokal.
2. Potensi Organisasi: Di desa ini terdapat berbagai organisasi, seperti Karang Taruna, Kelompok Wanita Tani (KWT), dan PKK. Karang Taruna terlibat aktif dalam beragam kegiatan sosial, namun diperlukan manajemen yang lebih baik agar kegiatan tersebut bisa lebih efektif.
3. Potensi Kesenian: Desa ini memiliki dua jenis seni budaya utama, yakni seni tari yang dikelola oleh anak-anak, serta seni ketoprak tradisional yang dikelola oleh pemuda setempat.

Dengan memaksimalkan potensi-potensi tersebut, ada peluang besar untuk mengembangkan produk baru yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Hal ini dapat tercapai dengan memanfaatkan sumber daya alam yang ada dan mengintegrasikan program ekonomi kreatif, terutama yang berhubungan dengan hasil olahan pohon lontar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan warga desa.

II. HASIL KEGIATAN BULAN NOVEMBER 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

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

Minggu Pertama, Kedua dan Ketiga :

Pelajaran Rutin: Proses Pembelajaran Terstruktur dan Mendalam

Kegiatan pembelajaran rutin adalah bagian integral dari jadwal yang telah disusun secara sistematis dalam kurikulum. Sesi ini menjadi kesempatan bagi tutor untuk melanjutkan materi yang telah direncanakan, guna memastikan siswa tetap mengikuti perkembangan pembelajaran dengan baik dan tidak tertinggal. Tujuan utama dari setiap sesi adalah untuk memperdalam pemahaman siswa terhadap materi yang sudah diajarkan sebelumnya, sambil mengenalkan topik baru yang relevan dengan kurikulum yang berlaku.

Pada setiap sesi pelajaran rutin, pengajar tidak hanya menyampaikan materi secara teori, tetapi juga mendorong siswa untuk lebih aktif berpartisipasi dalam proses belajar. Ini dilakukan melalui berbagai metode pengajaran yang interaktif, seperti diskusi, tanya jawab, serta pendekatan yang mendorong siswa untuk mengungkapkan pendapat dan bertanya. Dengan cara ini, materi dapat dikuasai dengan cara yang lebih menarik dan efektif. Tutor juga sering memberikan contoh praktis yang memudahkan siswa untuk memahami bagaimana konsep-konsep yang diajarkan dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Selama sesi pelajaran rutin, siswa juga diberi latihan soal yang dirancang untuk menguji pemahaman mereka terhadap materi yang telah dipelajari. Latihan ini bertujuan tidak hanya untuk melatih kemampuan menjawab soal, tetapi juga untuk mengasah keterampilan analitis dan pemecahan masalah keterampilan yang sangat penting dalam dunia pendidikan. Soal-soal yang diberikan pun bervariasi tingkat kesulitannya, sehingga siswa dapat berlatih mengatasi tantangan yang semakin kompleks seiring waktu.

Selain latihan soal, sesi pelajaran rutin ini juga mempersiapkan siswa menghadapi ujian atau tes yang akan datang. Tutor memberi panduan tentang jenis soal yang mungkin muncul, serta mengajarkan strategi untuk menjawab soal dengan lebih efisien. Ini meliputi tips tentang manajemen waktu selama ujian, cara mengenali soal yang lebih sulit, dan teknik mengatasi stres saat ujian.

Umpan balik merupakan elemen penting dalam setiap sesi pelajaran rutin. Siswa diberi kesempatan untuk memberikan masukan mengenai metode pengajaran yang diterapkan oleh tutor. Hal ini memungkinkan tutor untuk menilai apakah pendekatan yang digunakan sudah sesuai dengan gaya belajar siswa atau perlu penyesuaian. Misalnya, jika siswa merasa kesulitan dengan penjelasan yang terlalu cepat atau kurang jelas, tutor dapat memperlambat atau memperinci penjelasan. Sebaliknya, jika siswa sudah menguasai materi dengan baik, mereka bisa diberikan tantangan tambahan untuk memperdalam pengetahuan mereka lebih lanjut.

Interaksi yang baik antara tutor dan siswa sangatlah krusial dalam pelajaran rutin. Komunikasi yang terbuka antara keduanya memungkinkan adanya pertukaran informasi

yang sangat berguna untuk mendukung proses belajar. Siswa merasa lebih diperhatikan dan didukung secara individu, yang meningkatkan rasa percaya diri mereka dalam mengikuti setiap pelajaran. Secara keseluruhan, sesi pelajaran rutin adalah waktu yang sangat penting untuk memastikan siswa tidak hanya mengikuti materi, tetapi benar-benar memahami dan menguasai konsep-konsep yang diajarkan. Ini adalah kesempatan untuk meningkatkan rasa percaya diri, mengasah keterampilan berpikir kritis, dan mempersiapkan diri dengan baik untuk ujian serta tantangan akademik lainnya yang akan datang.

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

Hasil kegiatan sociopreneur di Desa Bogorame pada minggu pertama pendampingan pembuatan IRTP (Izin Rumah Tangga Pangan) bertujuan untuk memenuhi komitmen SP-PIRT (Sistem Pengawasan Produk Industri Rumah Tangga) yang telah diajukan oleh pendamping pada bulan sebelumnya. Dalam rangka itu, pelaku usaha di Desa Bogorame telah mengikuti serangkaian kegiatan yang diperlukan untuk memenuhi alur pendaftaran SPP-IRT, salah satunya adalah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan dan Bimbingan Teknis (Bimtek) yang diselenggarakan di Pollos Hotel & Gallery.

Pada kegiatan tersebut, para pelaku usaha mendapatkan pengetahuan penting mengenai persyaratan yang harus dipenuhi untuk memperoleh SPP-IRT, termasuk pemahaman tentang Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), higiene, sanitasi, serta dokumentasi yang sesuai dengan peraturan BPOM. Selain itu, mereka juga diberikan pelatihan mengenai cara mengelola dan mengawasi kualitas pangan yang dihasilkan, sehingga produk yang mereka tawarkan memenuhi standar keamanan yang ditetapkan.

Setelah mengikuti kegiatan di Pollos Hotel & Gallery, pelaku usaha melanjutkan langkah-langkah pendaftaran di sistem OSS, seperti login untuk mendapatkan NIB, membuat permohonan UMKU, serta menginput data produk di aplikasi sppirt.pom.go.id. Dengan adanya pendampingan ini, para pelaku usaha di Desa Bogorame kini lebih siap untuk melengkapi seluruh persyaratan yang diperlukan, termasuk rancangan label dan pernyataan komitmen, guna memperoleh SPP-IRT dan memastikan produk pangan mereka aman serta layak dipasarkan sesuai ketentuan yang berlaku.

Tiga produk dari pelaku usaha di Desa Bogorame yang sudah memiliki SP-PIRT dan saat ini mendapatkan pendampingan untuk sertifikasi IRTP, yaitu Gula Jawa Bu Ros, Dodol Siwalan Bu Ngatini dan Bu Siti, serta Sambel Pecel Bu Heni, perlu memenuhi sejumlah komitmen persyaratan yang ditetapkan oleh regulasi BPOM untuk memastikan

produk mereka aman dan layak dipasarkan. Meskipun ketiga produk tersebut sudah terdaftar dalam sistem SP-PIRT, mereka diwajibkan untuk mengikuti Bimtek (Bimbingan Teknis) sebagai bagian dari proses pemenuhan persyaratan lanjutan. Bimtek ini bertujuan untuk memberikan pemahaman lebih mendalam tentang standar Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT), higiene dan sanitasi produksi, serta dokumentasi yang diperlukan untuk menjaga kualitas produk pangan. Selain itu, Bimtek juga mengedukasi pelaku usaha mengenai pentingnya memenuhi komitmen tindak lanjut, seperti sertifikasi keamanan pangan dan pelabelan yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Dengan mengikuti Bimtek ini, diharapkan Gula Jawa Bu Ros, Dodol Siwalan Bu Ngatini dan Bu Siti, serta Sambel Pecel Bu Heni tidak hanya dapat memperkuat kualitas dan keamanan produknya, tetapi juga memenuhi ketentuan yang diperlukan untuk mendapatkan sertifikasi halal dan izin edar yang sah, yang akan membuka peluang untuk memperluas pasar mereka. Bimtek ini menjadi langkah penting untuk memastikan bahwa produk-produk dari Desa Bogorame dapat diterima dengan baik di pasar yang lebih luas, meningkatkan daya saing produk, serta mendukung keberlanjutan usaha mikro yang ada di desa. Keberhasilan dalam memenuhi seluruh persyaratan ini juga diharapkan dapat meningkatkan potensi ekonomi desa secara keseluruhan dan memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM di Desa Bogorame.

II. TARGET BULAN SELANJUTNYA DESEMBER 2024

3.1. Kegiatan Entrepreneur

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

Dalam rangka mendukung pengembangan usaha bimbingan les privat L-Smart Education, bulan November 2024 akan difokuskan pada pengembangan pasar dan layanan dengan mengadopsi pendekatan Pentahelix—kolaborasi antara lima elemen utama: pemerintah, akademisi, dunia usaha, masyarakat, dan media. Pendekatan ini diharapkan dapat memperluas jangkauan, meningkatkan kualitas layanan, serta memastikan keberlanjutan usaha.

1. Pengembangan Pasar

- **Pemasaran Digital:** Kami akan memperkuat kehadiran online L-Smart Education dengan memanfaatkan berbagai platform digital, seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan lainnya, untuk menarik perhatian orang tua dan siswa yang membutuhkan bimbingan. Kami juga akan berinvestasi dalam iklan online yang lebih terarah dan mengoptimalkan SEO agar website kami mudah ditemukan. Selain itu, ulasan dan testimoni positif dari siswa serta orang tua akan digunakan untuk meningkatkan kredibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan.
- **Segmentasi Pasar:** Untuk menjangkau audiens yang lebih spesifik, kami akan melakukan segmentasi pasar berdasarkan data demografis dan perilaku konsumen. Kami akan fokus pada siswa dari berbagai jenjang pendidikan (SD, SMP, SMA) dan subjek yang mereka butuhkan, seperti matematika, bahasa Inggris, atau sains. Kami juga akan menawarkan layanan untuk kebutuhan khusus, seperti persiapan ujian dan pelatihan soft skills, sehingga layanan kami lebih relevan bagi masing-masing segmen.
- **Kolaborasi dengan Sekolah:** Kami berencana menjalin kemitraan dengan sekolah-sekolah lokal untuk menyediakan layanan pengajaran yang terintegrasi, seperti program bimbingan tambahan. Kerja sama ini akan meningkatkan kredibilitas kami dan membuka peluang untuk menjangkau lebih banyak siswa melalui rekomendasi langsung dari pihak sekolah.

2. Pengembangan Layanan

- **Penambahan Sumber Daya Manusia:** Untuk memenuhi permintaan yang terus berkembang, kami akan memperluas tim pengajar dengan merekrut lebih banyak guru berkualitas. Selain menguasai materi pelajaran, guru-guru ini juga akan dilatih dalam keterampilan interpersonal agar lebih komunikatif dan ramah terhadap siswa. Dengan demikian, kami dapat memberikan layanan yang lebih fleksibel, responsif, dan berkualitas tinggi.
- **Peningkatan Kualitas Pengajaran:** Kami juga akan fokus pada pengembangan pengajar yang sudah ada melalui program pelatihan berkala. Tujuannya adalah untuk meningkatkan metode pengajaran agar setiap tutor dapat menyesuaikan gaya mengajar dengan kebutuhan individu atau kelompok siswa. Hal ini penting untuk memastikan kualitas pengajaran yang konsisten dan sesuai standar.

3. Evaluasi dan Monitoring

Kami akan secara berkala mengevaluasi kinerja strategi pemasaran dan respons pasar, serta mengukur efektivitas kolaborasi dengan sekolah-sekolah lokal. Evaluasi ini akan mencakup umpan balik dari siswa dan orang tua untuk memastikan kami tetap dapat memenuhi harapan mereka dan beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pasar pendidikan. Hasil evaluasi akan digunakan untuk memperbaiki dan menyesuaikan pendekatan yang diterapkan agar dapat mencapai hasil yang optimal.

Dengan langkah-langkah ini, kami yakin L-Smart Education akan berkembang menjadi pilihan utama bagi orang tua yang ingin memberikan pendidikan terbaik bagi anak-anak mereka, serta mencapai keberhasilan jangka panjang.

3.2. Kegiatan Sociopreneur

Strategi Pengembangan dan Pemasaran Produk UMKM Desa Bogorame Pasca Sertifikasi PIRT dan Halal

Setelah produk-produk UMKM Desa Bogorame berhasil memperoleh Sertifikasi PIRT dan Halal, serta memenuhi kewajiban SP-PIRT dengan mendapatkan sertifikasi IRTP, langkah selanjutnya dalam pengembangan usaha adalah memperkenalkan produk tersebut ke pasar yang lebih luas. Kami akan fokus pada pemasaran melalui saluran digital dan konvensional untuk meningkatkan daya saing produk, memperluas jangkauan pasar, dan memberdayakan pelaku usaha lokal untuk menjadi lebih mandiri secara ekonomi.

1. Pemasaran Digital

Pemasaran online akan menjadi komponen kunci dalam memperkenalkan produk-produk UMKM kepada konsumen yang lebih luas. Beberapa langkah yang akan dilakukan meliputi:

- **Promosi melalui Media Sosial:** Produk-produk yang telah tersertifikasi PIRT dan halal akan dipromosikan melalui platform media sosial populer seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Kami akan membuat konten kreatif seperti video proses pembuatan, testimoni pelanggan, dan promosi spesial yang menarik minat konsumen. Selain itu, konten ini juga akan menyoroti kualitas dan kehalalan produk, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen.
- **Penjualan di Marketplace:** Produk-produk UMKM Desa Bogorame akan dijual melalui berbagai platform e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Kerja sama dengan marketplace ini akan meningkatkan visibilitas produk dan mempermudah konsumen untuk membeli secara online.
- **Iklan Berbayar:** Iklan berbayar melalui media sosial dan Google Ads akan digunakan untuk menjangkau audiens yang lebih spesifik, seperti mereka yang mencari produk tradisional atau yang memiliki sertifikasi halal. Kampanye iklan ini dapat disesuaikan dengan demografi dan preferensi pasar yang relevan.
- **Pengembangan Website dan SEO:** Sebuah website resmi untuk produk UMKM ini akan dibangun sebagai pusat informasi tentang produk, proses produksi, serta

pentingnya sertifikasi PIRT dan halal. Website ini akan dioptimalkan dengan SEO agar mudah ditemukan oleh calon pembeli yang mencari produk serupa di internet.

2. Pemasaran Tradisional

Pemasaran offline tetap penting untuk menjangkau konsumen lokal dan mereka yang lebih suka berbelanja langsung. Beberapa langkah yang akan dilakukan antara lain:

- **Partisipasi dalam Pameran dan Event Lokal:** Kami akan mengadakan pameran produk di acara lokal seperti bazar produk, festival kuliner, dan pasar malam, untuk memberikan kesempatan bagi konsumen untuk mencoba dan melihat langsung produk. Hal ini juga memberi kesempatan untuk menjalin hubungan dengan calon konsumen dan mitra bisnis potensial.
- **Kemitraan dengan Toko dan Restoran Lokal:** Kami akan bekerja sama dengan toko-toko lokal dan restoran untuk memasarkan produk-produk ini. Misalnya, sambal pecel dan dodol Siwalan akan dijual di toko-toko atau digunakan sebagai menu tambahan di restoran lokal, membuka saluran distribusi yang lebih luas.
- **Distribusi ke Minimarket dan Supermarket:** Produk-produk ini juga akan didistribusikan ke jaringan minimarket dan supermarket. Hal ini mempermudah konsumen untuk membeli produk secara langsung dan memperluas jangkauan pasar.

3. Produk yang Dipasarkan

Beberapa produk UMKM dari Desa Bogorame yang akan dipasarkan setelah mendapatkan sertifikasi PIRT dan halal antara lain:

- **Gula Jawa:** Gula jawa dari Bu Ros akan dipromosikan sebagai pemanis alami yang bisa digunakan untuk berbagai keperluan kuliner, dari pembuatan kue hingga minuman tradisional.
- **Sambal Pecel:** Sambal pecel buatan Bu Heni akan dipasarkan sebagai pendamping makanan sehat dan bergizi.
- **Stick Bawang:** Stick bawang dari Bu Luluk akan dipromosikan sebagai camilan sehat yang cocok dinikmati kapan saja, baik untuk oleh-oleh maupun camilan sehari-hari.
- **Dodol Siwalan:** Dodol Siwalan produksi Bu Ngatini dan Bu Siti akan dijual sebagai oleh-oleh khas Desa Bogorame dengan cita rasa yang unik.

4. Pendampingan untuk Pelaku Usaha dalam Penggunaan Marketplace

Untuk memastikan produk-produk UMKM ini dapat dijual secara efektif di platform online, kami akan mengadakan program pelatihan khusus bagi pelaku usaha. Program ini bertujuan untuk mengedukasi mereka dalam memanfaatkan berbagai marketplace, seperti Shopee, Tokopedia, dan Facebook Marketplace. Beberapa langkah dalam program ini antara lain:

- **Pelatihan Pengelolaan Akun Marketplace:** Para pelaku usaha akan diberikan pelatihan untuk mengelola akun toko mereka di platform seperti Shopee, Tokopedia, dan Facebook Marketplace. Ini termasuk cara membuat listing produk yang menarik, mengelola stok barang, serta menggunakan fitur-fitur promosi yang tersedia di platform tersebut.
- **Strategi Pemasaran Online:** Kami akan memberikan pelatihan mengenai strategi pemasaran digital, termasuk cara membuat iklan yang efektif, mengoptimalkan SEO di

marketplace, serta memahami cara menargetkan audiens yang tepat melalui iklan berbayar.

- **Peningkatan Keterampilan Foto Produk:** Pelatihan mengenai cara mengambil foto produk yang menarik akan diberikan untuk meningkatkan daya tarik produk di platform online. Foto produk yang baik dapat membuat perbedaan signifikan dalam menarik perhatian konsumen.
- **Pelatihan Pengelolaan Pesanan dan Layanan Pelanggan:** Pelaku usaha juga akan dilatih dalam mengelola pesanan dengan baik, memberikan layanan pelanggan yang responsif, dan memastikan kepuasan konsumen agar mendapatkan ulasan positif yang berpengaruh pada reputasi toko online mereka.

5. Evaluasi dan Pemantauan

Setelah menjalankan pemasaran online dan offline, serta melaksanakan program pelatihan untuk pelaku usaha, kami akan melakukan evaluasi dan pemantauan untuk menilai efektivitas strategi yang diterapkan. Hal ini mencakup analisis penjualan, pengumpulan umpan balik dari konsumen dan pelaku usaha, serta evaluasi dampak dari penggunaan platform marketplace. Data ini akan digunakan untuk menyempurnakan strategi pemasaran dan pendampingan di masa mendatang.

IV. KESIMPULAN

Bulan November 2024 menjadi momentum penting dalam pengembangan usaha, dengan fokus pada dua aspek utama: sektor entrepreneur melalui pengembangan lembaga pendidikan L-Smart Education, dan sektor sociopreneur yang mendukung pengembangan produk UMKM. Pendampingan yang diberikan kepada kedua sektor ini memberikan dasar yang kokoh untuk pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Untuk sektor **entrepreneur**, pengembangan pasar melalui pemasaran digital dan offline menjadi kunci untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas layanan bimbingan yang ditawarkan oleh L-Smart Education. Melalui strategi pemasaran ini, diharapkan dapat menjangkau lebih banyak siswa dan orang tua, serta memperluas pasar layanan bimbingan ke wilayah yang lebih luas.

Sementara itu, dalam sektor **sociopreneur**, pendampingan terhadap produk-produk UMKM Desa Bogorame yang telah mendapatkan **sertifikasi PIRT, IRTP, dan halal** membuka peluang besar untuk memperluas pasar produk tersebut. Dengan adanya sertifikasi ini, produk UMKM tidak hanya menjamin kualitas, tetapi juga memenuhi standar yang diinginkan oleh konsumen, baik di pasar lokal maupun nasional. Hal ini memungkinkan produk-produk tersebut untuk bersaing lebih kuat di pasar yang lebih luas.

Secara keseluruhan, berbagai upaya yang dilakukan pada bulan November 2024 bertujuan untuk menciptakan dampak jangka panjang yang positif, mulai dari **peningkatan pendapatan** bagi pelaku usaha hingga **pemberdayaan masyarakat lokal**. Melalui pengembangan ekonomi lokal yang lebih kuat, diharapkan dapat tercipta keberlanjutan yang mendalam untuk setiap usaha yang didampingi. Dengan target-target yang telah disusun untuk bulan November 2024, diharapkan kegiatan yang telah dilaksanakan dapat menjadi acuan untuk pengembangan usaha lebih lanjut, serta memastikan bahwa program yang ada dapat terus memberikan manfaat bagi masyarakat dan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

V. PENUTUP

Demikianlah laporan pelaksanaan dan perencanaan kegiatan PKKP Desa Bogorame, Kecamatan Sulang, Kabupaten Rembang untuk bulan November 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, 17 November 2024

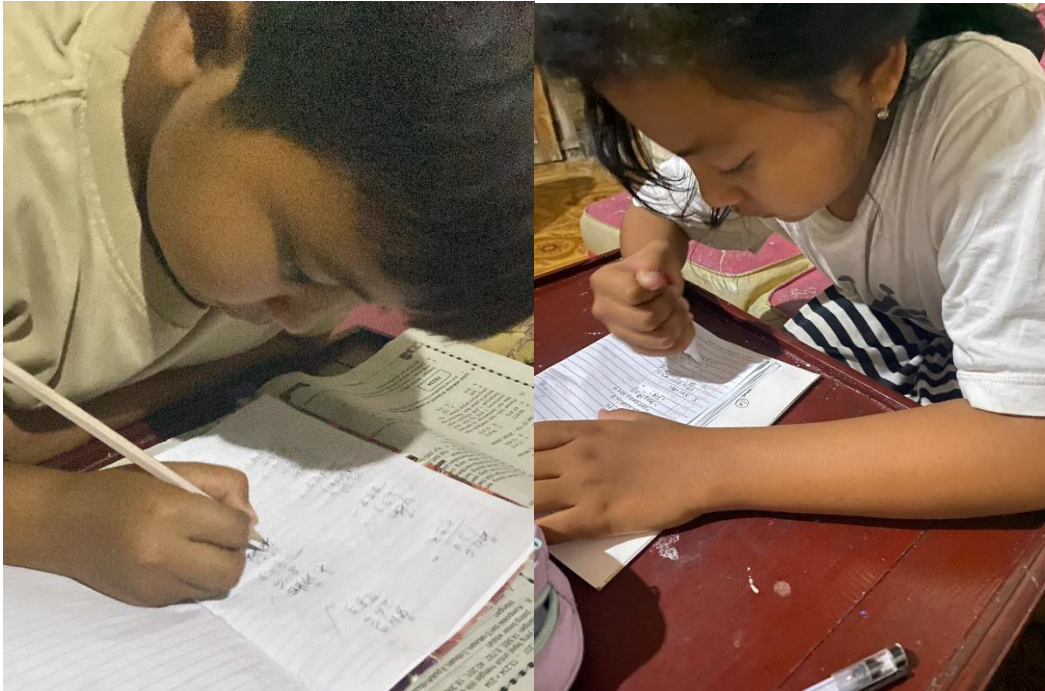
Peserta PKKP

Elvin Winta Saputri, S.M.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

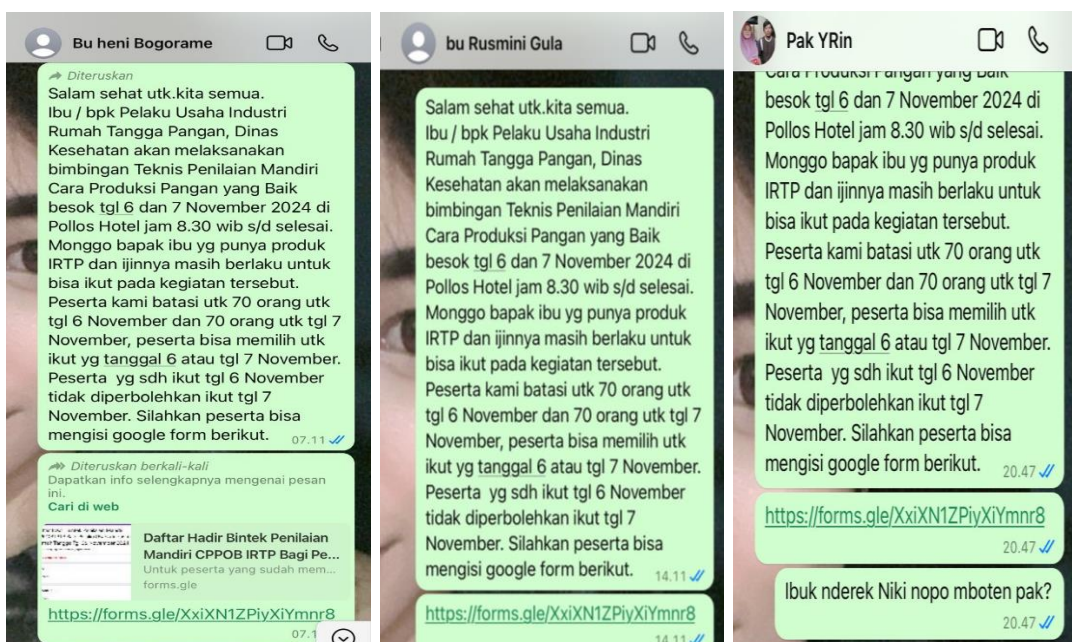
1. Dokumentasi Kegiatan

Rutinitas kegiatan entrepreneur



Dokumentasi Sociopreneur

Pendampingan pendaftaran pelaku UMKM bimbingan teknis pembuatan sertifikasi IRTP



Pendampingan Pelaksanaan bimbingan teknis pembuatan sertifikasi IRTP





Pendampinga pembuatan video pembuatan produk untuk pemasaran





Pembuatan label Produk jaeman minuman baru



Pembuatan label kue kering produk bu heni varian toples kotak



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