

KALENDER ABSENSI

Nama :
Naila Inas Tsuraya
NIK :
330214540400004

Oktober 2024

1 HADIR	2 HADIR	3 HADIR	4 HADIR	5 BELUM ABSEN	6 BELUM ABSEN	7 HADIR
8 HADIR	9 HADIR	10 HADIR	11 HADIR	12 BELUM ABSEN	13 BELUM ABSEN	14 HADIR
15 BELUM ABSEN	16 HADIR	17 HADIR	18 HADIR	19 HADIR	20 BELUM ABSEN	21 HADIR
22 HADIR	23 BELUM ABSEN	24 BELUM ABSEN	25 BELUM ABSEN	26 BELUM ABSEN	27 BELUM ABSEN	28 BELUM ABSEN
29 BELUM ABSEN	30 BELUM ABSEN	31 BELUM ABSEN				

Hadir :
18
Izin :
0
Terlambat :

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



Nama Peserta PKKP : Naila Inas Tsuroya
Desa Penempatan : Desa Melung
Kecamatan Penempatan : Kecamatan Kedungbanteng
Kabupaten Penempatan : Kabupaten Banyumas

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur saya panjatkan kepada Alloh SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang telah memberikan rahmat serta pertolongan-Nya sehingga saya bisa menyelesaikan Laporan Bulanan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) ini untuk Bulan Oktober Tahun 2024 (Periode 01 Oktober s/d 31 Oktober 2024). Tak lupa, shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga laporan ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Saya menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini jauh dari sempurna, baik dari segi penyusunan, bahasan, ataupun penulisannya. Oleh karena itu saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun, guna menjadi acuan dalam bekal pengalaman untuk lebih baik lagi.

Dengan ini semoga dari Laporan Bulanan yaitu Bulan Oktober 2024 dapat diambil hikmah dan manfaatnya sehingga dapat memberikan inspirasi terhadap pembaca dan kelangsungan Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) Provinsi Jawa Tengah khususnya Kabupaten Banyumas.

Banyumas, 21 Oktober 2024
Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,



(Naila Inas Tsuroya)

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Naila Inas Tsuroya
Desa Penempatan : Desa Melung
Kecamatan Penempatan : Kecamatan Kedungbanteng
Kabupaten Penempatan : Kabupaten Banyumas

Banyumas, 21 Oktober 2024

Menyetujui,
Kepala Desa Melung

(Khoerudin, S.Sos)

Mengetahui,
Kabid Kepemudaan, Dimpobudpar
Kabupaten Banyumas,

(Istherina Flamboyen, SH)

Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,


(Naila Inas Tsuroya, S.E)

Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,


(Muhammad Syah Fibriza Ramadhan, M.E)

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
DAFTAR ISI	4
I. PENDAHULUAN	5
II. HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024.....	7
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur.....	7
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur	8
III. TARGET BULAN NOVEMBER 2024	9
KESIMPULAN.....	10

I. PENDAHULUAN

Alam yang asri adalah gambaran Desa Melung yang berada tepat di kaki Gunung Slamet. Desa dengan jumlah penduduk 2437 jiwa (laki-laki 1244, perempuan 1193) yang masuk dalam kawasan wilayah Kecamatan Kedungbanteng, Kabupaten Banyumas secara geografis sebelah utara berbatasan langsung dengan hutan negara (perhutani), sebelah timur berbatasan dengan Desa Ketenger Kecamatan Baturaden, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Kutaliman, dan sebelah barat berbatasan dengan desa Windujaya. Secara administratif Desa Melung terbagi atas 4 RW dan 17 RT yang berada dalam 2 Dusun. Dari total 1.318 ha wilayah desa, wilayah berpenduduk ditaksir hanya sekitar 300 ha saja. Terbagi menjadi tenah sawah 62 ha, tanah pekarangan 68 ha, tanah tegalan atau perkebunan rakyat 170 ha, serta peruntukan lainnya sejumlah 30 ha, sisanya adalah hutan.

Iklim di Desa Melung cenderung sejuk dan suhu rata-rata antara 20 hingga 29 derajat celcius dan kelembabannya berada di rata-rata 70% hingga 85% serta curah hujan mencapai 3000-3500 mm/tahun. Desa Melung memiliki topografi berbukit-bukit dengan kemiringan rata-rata 45% dan berada pada ketinggian rata-rata 400-700 mdpl. Jenis tanah yang pada umumnya adalah latosol dengan batuan vulkanik jenis andesit.

Keadaan topografi dan iklim tersebut dimanfaatkan oleh masyarakat dengan dibantu oleh pemerintah desa untuk membuat desa wisata. Salah satu daya tarik para wisatawan untuk berkunjung ke Melung adalah dengan adanya wisata alam Pagubugan yang merupakan ikon utama desa tersebut. Dan dengan kerja keras para pemuda di desa tersebut, pada tahun 2023 desa melung berhasil meraih peringkat 15 besar Desa Wisata Nusantara. Namun seiring waktu berjalan, kunjungan wisatawan mulai menurun. Menurut Pak Timbul selaku Ketua Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) hal tersebut dikarenakan kurangnya inovasi serta pengelolaan sarana prasarana yang ada dan pemasaran yang belum maksimal.

Selain wisata alam yang indah, UMKM di Desa Melung memiliki potensi untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Beberapa warga di Desa Melung memiliki usaha kopi, yaitu kopi khas dari Desa Melung yang menjadi icon dari desa tersebut. Selain itu ada beberapa peternakan ayam, sapi, kambing milik perorangan, dan juga perikanan milik Bumdes. Namun untuk hasil dari limbah ternak belum dimanfaatkan secara optimal.

Sebagai seorang yang memiliki latar belakang pendidikan S-1 Manajemen haji dan umroh, penulis memiliki hard skill dalam menggunakan software pada komputer, pelayanan konsumen, dan kemampuan basic lainnya. Sedangkan soft skill seperti adaptif, komunikatif, dan manajemen waktu. Pengalaman usaha yang pernah dijalani adalah menjadi reseller online shop, berjualan cimoring, dan reseller aplikasi premium. Namun sekarang hanya tersisa aplikasi premium saja, karena terdapat beberapa kendala. Akan tetapi mulai dari bulan mei 2024, penulis memulai membuat basreng (Bakso goreng) dengan sistem PO. Untuk dapat terus mengembangkan usaha, penulis berencana untuk menambahkan pemasaran di beberapa akun sosial media dan akan rutin untuk mempromosikan produk.

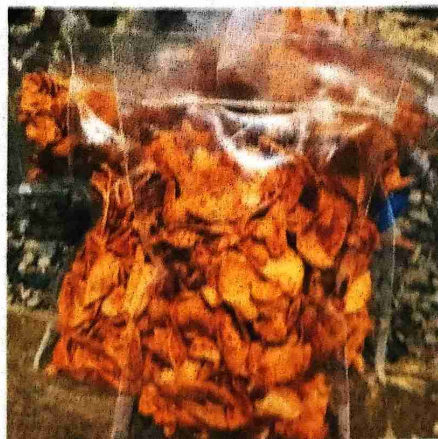
2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Dengan semangat, saya menyaksikan perkembangan yang menggembirakan dari usaha BasrengYa! Setiap minggu, pesanan pre-order yang terus berdatangan menjadi bukti nyata bahwa masyarakat semakin mengenal dan menyukai produk yang saya tawarkan. Antusiasme pelanggan yang sabar menunggu untuk mencicipi basreng buatan saya memberikan motivasi yang luar biasa. Melihat reaksi positif dari mereka setelah mencoba produk saya sangat memuaskan dan menguatkan tekad saya untuk terus berinovasi.

Di sisi lain, meskipun usaha afiliasi dan reseller aplikasi premium masih terbilang sepi, saya tetap merasa bersyukur. Setiap minggu, selalu ada satu atau dua orang yang membeli produk, dan ini memberikan harapan bahwa meskipun pertumbuhannya lambat, masih ada potensi untuk berkembang lebih jauh. Saya menyadari bahwa kesabaran adalah kunci, dan saya terus berupaya mempromosikan produk tersebut melalui berbagai saluran. Selain itu, saya juga fokus pada peningkatan kualitas produk agar dapat menarik lebih banyak pelanggan dan membangun loyalitas.

Secara keseluruhan, saya merasa optimis dengan perkembangan yang terjadi. BasrengYa! menjadi titik terang dalam perjalanan saya, dan saya yakin bahwa seiring berjalannya waktu, usaha lainnya juga akan mengalami peningkatan yang serupa. Saya percaya bahwa dengan ketekunan, kreativitas, dan inovasi yang terus menerus, semua usaha saya akan semakin dikenal dan dicintai oleh pelanggan.

Untuk memperkuat daya tarik produk, saya juga berencana untuk melakukan beberapa strategi pemasaran baru, seperti mengadakan kolaborasi dengan influencer, dan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Saya yakin bahwa dengan pendekatan yang tepat, BasrengYa! dan usaha lainnya akan terus berkembang dan mendapatkan tempat di hati pelanggan. Dengan kerja keras, saya optimis bahwa visi dan impian saya akan terwujud.



2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

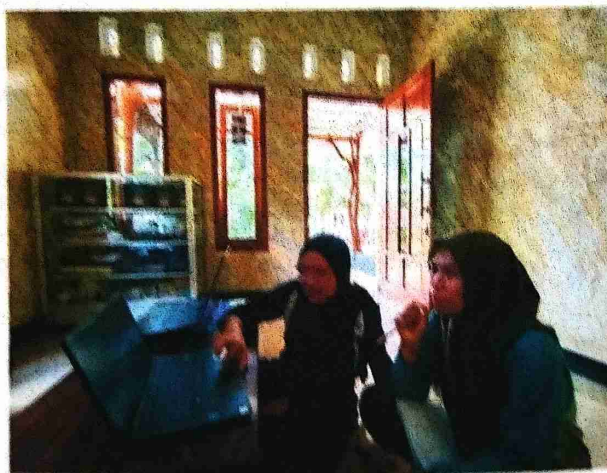
Bulan ini, saya melaksanakan serangkaian kegiatan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan fokus pada dua aspek krusial: perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan pelengkapan legalitas, khususnya Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT).

Kegiatan dimulai dengan kunjungan ke para pelaku UMKM untuk mengetahui kendala yang dialami para pelaku usaha, salah satunya adalah menghitung HPP produk. Saya bekerja sama dengan pelaku UMKM, mengidentifikasi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Melalui analisis yang cermat, HPP produk yang kami hitung menunjukkan hasil yang lumayan. Produk memiliki margin keuntungan yang baik, walaupun memerlukan sedikit penyesuaian harga agar lebih kompetitif di pasaran.

Selain itu, kami juga memberikan bantuan pada legalitas produk. Dalam sosialisasi yang kami lakukan, kami menjelaskan pentingnya memiliki PIRT untuk menjamin keamanan dan kualitas produk yang mereka tawarkan. Kami memberikan dukungan penuh kepada mereka dalam menyelesaikan syarat-syarat yang dibutuhkan.

Ada pula UMKM yang membutuhkan pelatihan microsoft excel untuk pengembangan usahanya, saya dan rekan berusaha melatih sebisa mungkin sehingga dapat memberikan pemahaman yang sederhana kepada para pelaku UMKM.

Dengan hasil yang dicapai bulan ini, kami berharap dapat terus memberdayakan UMKM dan menciptakan ekosistem yang lebih baik bagi pertumbuhan usaha mereka ke depan.



Gambar 2 Salah satu umkm yang dibantu

III. TARGET BULAN NOVEMBER 2024

3.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

Rencana untuk bulan November adalah menjalankan usaha yang sudah dimulai dengan konsisten dan lebih bisa membangun kepercayaan dengan pelanggan agar dapat saling menguntungkan. Selain itu akan tetap mengembangkan strategi pemasaran dengan menerapkan sistem Pre-order untuk BasrengYA! dan Yaya storeApps yang dipromosikan melalui platform sosial media seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram, ditujukan kepada semua usia sebagai pasar sasarannya.

Rencana program affiliate akan berjalan di aplikasi Shopee video dan akan mengembangkan dengan membagikan link di social media, seperti instagram story dan lainnya.

3.2. Hasil Kegiatan Soclopreneur

Target kegiatan di bulan Oktober adalah menyelesaikan legalitas dan perizinan UMKM yang telah di data sebelumnya. Harapannya agar dengan adanya UMKM yang memiliki legalitas dan izin usaha dapat melindungi dan memberikan hak-hak bisnis, pemilik dan memastikan bahwa produk atau layanan yang ditawarkan telah memlalui pengujian dan penilaian yang memadai untuk memastikan keamanan dan kualitasnya. Dan tak lupa bahwa legalitas dan izin usaha dapat membuka akses ke pasar yang lebih luas dan peluang untuk bisnis baru.

Menyebarkan brosur yang telah dibuat kepada biro-biro agar desa wisata melung semakin dikenal banyak orang, dan berkunjung untuk belajar dan berwisata. Dibentuknya wadah untuk umkm di desa wisata melung yang secara resmi di sahkan dan diakui oleh desa.

KESIMPULAN

Berdasarkan perkembangan usaha yang telah terjadi, usaha BasrengYa! menunjukkan kemajuan yang menggembirakan dengan pesanan pre-order yang terus meningkat. Hal ini mencerminkan bahwa produk kami semakin dikenal dan disukai oleh pelanggan. Meskipun usaha affiliate dan reseller aplikasi premium masih mengalami penjualan yang terbatas, setiap transaksi tetap memberikan harapan akan potensi pertumbuhan di masa depan. Optimisme ini mendasari keyakinan saya bahwa dengan ketekunan dan inovasi, semua usaha yang dijalankan akan semakin berkembang dan diterima oleh masyarakat.

Dalam kegiatan sociopreneur, fokus pada pemberdayaan UMKM melalui perhitungan HPP dan pelengkapan legalitas, seperti PIRT, telah membuahkan hasil yang positif. Kami berhasil membantu pelaku UMKM untuk lebih memahami aspek-aspek penting dalam menjalankan usaha mereka, serta memberikan dukungan dalam proses legalitas produk. Diharapkan, dengan langkah-langkah ini, UMKM dapat tumbuh lebih baik dan menciptakan ekosistem yang sehat.

Ke depan, target untuk bulan Oktober mencakup penguatan usaha yang telah dimulai, pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif, serta penyelesaian legalitas bagi UMKM. Dengan langkah-langkah ini, kami berharap dapat membuka akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan peluang bisnis, sehingga semua usaha dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat.