

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



Nama Peserta PKKP : Nova Isma Anggraeni, S.Pd
Desa Penempatan : Sumurkidang
Kecamatan Penempatan : Bantarbolang
Kabupaten Penempatan : Pemasang

PROGRAM PENGEMBANGAN KEPEDULIAN DAN KEPELOPORAN PEMUDA
PROVINSI JAWA TENGAH
2024

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan bulan April dalam Program Pengembangan Kepedulian dan Kepeloporan Pemuda (PKKP) Dinas Kepemudaan Olahraga, dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah di Desa Sumurkidang Kecamatan Bantarbolang Kabupaten Pemalang dengan lancar.

Penyusunan Laporan ini bertujuan untuk menjelaskan tentang hasil yang telah dilaksanakan oleh peserta PKKP di Desa Sumurkidang bulan Oktober secara lebih detail sehingga dalam proses pengembangan dan pemberdayaan masyarakat lebih terarah sesuai tujuan yang diinginkan. terselesaikannya laporan ini tidak dapat terlepas dari bantuan semua pihak yang telah memberikan bimbingan dan dukungan, dengan segala hormat, penulis mengucapkan terima kasih sebagai wujud penghargaan kepada:

1. Kepala Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah,
2. Kepala Dinas Pariwisata, Pemuda dan Olahraga Kabupaten Pemalang dan Tim pembimbing lokasi peserta PKKP Kabupaten Pemalang,
3. Bapak Agung Sulistyio, S.Tr selaku tim teknis PKKP Jawa Tengah,
4. Bapak Mohamad Yasin selaku kepala Desa Sumurkidang.
5. Seluruh Perangkat, Tokoh-tokoh Masyarakat, pihak-pihak terkait yang telah membantu terlaksananya Program PKKP di Desa Sumurkidang,
6. Seluruh Rekan tim PKKP 2024 Kabupaten Pemalang,
7. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penyusunan program PKKP Disporapar Jawa Tengah Tahun 2024.

Dengan segala keterbatasan kemampuan penulis, dalam laporan ini tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu, penulis mohon kritik dan sarannya demi kesempurnaan laporan ini.

Pemalang, 22 Oktober 2024

Peserta PKKP 2024



Nova Isma Anggraeni, S.Pd

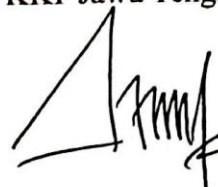
HALAMAN PENGESAHAN

Nama Peserta PKKP : Nova Isma Anggraeni, S.Pd
Desa Penempatan : Sumurkidang
Kecamatan Penempatan : Bantarbolang
Kabupaten Penempatan : Pemalang

Pemalang, 22 Oktober 2024



Peserta PKKP Jawa Tengah 2024,



Nova Isma Anggraeni, S.Pd



Menyetujui,
Tim Teknis PKKP Jawa Tengah 2024,



Mengetahui,
Kepala Dinas Kepemudaan, Olahraga dan Pariwisata Provinsi Jawa Tengah

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
DAFTAR ISI	4
BAB I. PENDAHULUAN	5
BAB II. HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024.....	6
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	6
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	7
BAB III. TARGET BULAN NOVEMBER 2024	
3.1 Target Kegiatan Entreprenur	10
3.2 Target Kegiatan Sociopreneur.....	10
IV. KESIMPULAN.....	11
LAMPIRAN-LAMPIRAN	12

BAB I

PENDAHULUAN

Desa Sumurkidang terletak di Kecamatan Bantarbolang, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah. Nama desa ini diambil dari legenda sumur yang biasa menjadi tempat mengambil air bagi hewan kidang (kijang) yang sampai saat ini sumur tersebut tidak pernah kering walaupun di musim kemarau. Desa Sumurkidang mempunyai 4 dusun terdiri dari 21 RT dan 7 RW dengan 4139 warga. Desa Pegiringan merupakan daerah yang perbatasan sebelah Utara Desa Sumurkidang dan Desa Semingkir menjadi perbatasan wilayah Selatan dari Desa Sumurkidang. Desa Sumurkidang memiliki beberapa potensi yaitu banyak sumber daya manusia yang berpotensi, pola pikir pemerintah desa yang terbuka dalam hal aspirasi masyarakat dan menerima peluang (ide kreatif) masyarakat.

Sumurkidang, termasuk satu dari ribuan desa yang memiliki potensi alam bernilai ekonomis. Salah satunya dari kekayaan alam bebatuannya yang bersumber dari sungai terusan bendungan comal di dukuh gedunglaga. Selain itu dengan kondisi permukaan tanahnya tidak terlalu rendah dan tinggi, desa ini menjadi salah satu desa dengan penghasil beras yang melimpah. Hampir mayoritas mata pencaharian di desa sumurkidang terbagi sebagai petani dan pencari batu kali.

Terdapat berbagai macam usaha menengah milik masyarakat setempat yaitu dibidang kuliner dan juga pertanian berupa Padi. Saya mendampingi UMKM dibidang kuliner Desa Sumurkidang yang mana memproduksi Keripik dan olahan tempe dengan bahan utama yaitu kedelai. Usaha yang saya damping untuk pemesanan sesuai yang diinginkan pembeli. Usaha yang saya damping dimulai dengan usaha dari usaha kecil dan juga dalam jumlah produksi yang kecil. Berjalan kurang lebih 10 tahun, sekarang sudah mengalami perkembangan cukup signifikan. Saat ini pembeli dari produk UMKM banyak dari daerah Pemalang.

Nova Isma Anggraeni merupakan Sarjana Pendidikan Anak Usia Dini Universitas Terbuka lulus pada Tahun 2023. Dari tahun 2018 mempunyai usaha Toko Nova Store. Yang menjual seperti konter kecil-kecilan, aksesoris Wanita. Sampai saat ini usaha yang berkembang adalah menjadi Reseller softlens. Pada tahun 2022 memulai usaha makanan ringan legendaris yaitu Sagon Ketan dan berkembang sampai sekarang. Skill yang saya miliki antara lain Public speaking, mampu kerja tim, bertanggungjawab dan professional dalam pekerjaan serta mampu mengoperasikan Microsoft Office.

BAB II

HASIL KEGIATAN BULAN OKTOBER 2024

2.1. Hasil Kegiatan Entrepreneur

2.1.1 Sagon ketan

Sagon ketan bynova adalah makanan ringan cemilan legendaris yang dikemas secara masa kini dengan mempunyai rasa yang khas. Terbuat dari bahan-bahan premium seperti Tepung ketan, Kelapa asli, Gula pasir halus. Cara pembuatannya Tepung ketan dan kelapa asli masing-masing disangrai sampai benar-benar matang dan cukup kering agar mampu bertahan lama dan tidak cepat basi. Sagon ketan ini biasanya disukai oleh semua kalangan baik anak-anak, remaja, maupun dewasa. Usaha Sagon Ketan bynova ini berdiri sejak Tahun 2023 sampai sekarang. Omset pada bulan Oktober 2024 mencapai 1.000.000. Usaha ini lebih aktif dipromosikan di sosial media yaitu Whatsapp dan facebook.

Terdapat Aset berwujud berupa kompor, wajan penggorengan, spatula, parutan, baskom, timbangan, dan sendok, serta terdapat Aset tak berwujud berupa ide usaha.



Gambar 2.1.1 Produk Sagon byNova

2.1.2 Nova Softlens

Nova Softlens merupakan Toko yang didirikan pada Tahun 2018 dengan menjual produk kecantikan terutama fokus pada produk kecantikan mata yaitu Softlens. Produk Softlens ini merupakan produk bukan buatan sendiri melainkan produk yang dibeli lalu dijual Kembali dengan cara menjadi Reseller pada salah satu Distributor Besar. Omset pada bulan Oktober 2024 mencapai 5.000.000. Target utama penjualan softlens ini adalah para perias atau MUA karena digunakan untuk pelengkap merias. Adapun untuk pemasaran juga ke customer umum. Aset Berwujud Nova Softlens adalah produk softlens. Tantangan yang dihadapi harus selalu melakukan follow up dan menyapa pelanggan supaya pelanggan

merasa dekat dengan penjual. Dan menentukan platform untuk pemasaran produk agar lebih terstruktur.



Gambar 2.1.2 Produk Softlens

2.1.3 UMKM Keripik Tempe

Pelaku usaha keripik tempe telah memulai bisnis keripik tempe sejak tahun 2018. Kegiatan membuat dan menjual keripik tempe ini berawal dari keinginannya untuk mengisi waktu luang sebagai ibu rumah tangga, sembari mencari tambahan kebutuhan dapur. Saat memulai usaha keripik tempe, Ibu Inayah belajar dari pelatihan pembuatan keripik tempe yang diadakan di kegiatan PKK dan menekuninya hingga sekarang. Selain menjual keripik tempe, Ibu Inayah juga menjual keripik pisang dan rempeyek.

Setelah mengikuti PKKP Ibu Inayah memiliki mitra baru dan aktif pemesanan online via WhatsApp, selain itu tim PKKP juga membantu Ibu Inayah dalam desain stiker dan juga packaging yang lebih baik dari sebelumnya dan mulai melakukan pengenalan marketplace seperti shopee dan media sosial seperti facebook, Instagram, dan whatsapp business. Aset berwujud terdiri dari wajan, kompor, sarung tangan sekali pakai, spatula, packaging, dan timbangan. Aset tidak berwujud ide usaha (Inovasi) dan merek dagang. Selama PKKP Jawa Tengah berlangsung tim PKKP Desa Sumurkidang mencari mitra baru untuk Ibu Inayah sesuai dengan keinginannya bahwa produknya bisa dijadikan oleh-oleh khas daerah.

2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur

2.2.1 Pendampingan pembukaan UMKM Warung Sate Kaji Warjo

Saat ini warung masih ramai pembeli dari semenjak pembukaan warung, hal ini dikarenakan owner Warung sate kaji warjo selalu rutin dalam mempromosikan lewat sosial

media Whatsapp. Kendala yang dihadapi saat ini adalah Belum rutin dalam membuat manajemen stok, sudah mencoba membuat manajemen stok namun belum dibuat secara berkala dikarenakan masih tahap penyesuaian dan adaptasi dalam bulan-bulan awal membuka warung sate karena owner baru pertama kali memasuki usaha bidang kuliner atau makanan jadi masih memerlukan bimbingan akan pengetahuan dalam membuat manajemen stok secara berkala dan tertata. Tindak lanjut yang dilakukan yaitu Tim dari PKKP selalu mengajak tim pelaku usaha agar selalu membuat manajemen stok secara berkala, agar memudahkan proses pengecekan stok yang ada, tidak langsung menyiapkan bahan baku dalam jumlah yang besar hanya karena ramai saat pembukaan. Tim PKKP selalu memberi edukasi kepada pelaku usaha untuk membuat manajemen stok bahan baku supaya stok bisa tertata dengan baik dan tidak terbuang sia-sia untum antisipasi tidak laku.



Gambar 2.2.1 Warung sate kambing balibul kaji warjo

2.2.2 Pendampingan Budidaya Ikan Nila

Dalam pendampingan Budidaya Ikan Nila ini kami tim PKKP selalu memastikan kondisi air kolam budidaya ikan nila selalu dalam keadaan yang baik, dengan kualitas air terjaga dan suhu yang optimal. Selalu memberikan pakan yang berkualitas dan seimbang agar pertumbuhan ikan nila tetap optimal. Setelah mengetahui hal yang perlu diperhatikan untuk produktivitas budidaya ikan nila, maka dilakukan jadwal pengecekan kondisi air kolam rutin dan pemberian pakan yang yang optimal secara rutin. Budidaya ikan nila memiliki dampak positif terhadap lingkungan jika dilakukan dengan baik. Ikan nila mampu membersihkan air kolam dari limbah organik, sehingga mengurangi pencemaran air. Selain itu, budidaya ikan nila juga dapat mengurangi tekanan terhadap sumber daya alam karena ikan nila memiliki laju pertumbuhan yang cepat. Dan untuk mencapai dampak positif ini, teknik budidaya yang baik dan pengelolaan yang berkelanjutan kami terapkan. Dan pencatatan juga diperlukan untuk usaha pembibitan ikan nila, pencatatan ini akan memudahkan waktu perkiraan panen untuk kedepannya. Serta untuk pencatatan keuangan juga perlu dilakukan agar terstruktur dan terekap dengan baik, sehingga akan

memberikan kemudahan jika ingin melakukan langkah strategis untuk peningkatan kapasitas usaha kedepannya.



Gambar 2.2.2 Pendampingan budidaya Ikan Nila

2.2.3. Pelatihan Kesehatan Ternak

Salah satu potensi di Desa Sumurkidang yaitu peternakan Kambing. Peternakan kambing Desa Sumurkidang memiliki potensi yang cukup bagus. Pada tanggal 16 Oktober 2024 diadakan pelatihan Kesehatan ternak di kandang milik Desa Sumurkidang yang dikeola oleh kelompok pemuda, PKKP berkolaborasi dengan salah satu pengusaha ternak yang sudah berpengalaman. Program ini digunakan untuk pelatihan kewirausahaan khusus ternak domba dan kambing. Dimulai dari pengenalan domba dan kambing, beserta potensi peluang bisnis ternak domba dan kambing, selain itu peserta belajar tujuh manajemen dalam usaha ternak domba kambing yang penting untuk dikuasai diantaranya manajemen pasar, manajemen kandang, manajemen pakan, manajemen Kesehatan ternak, manajemen bakalan dan indukan, manajemen sdm dan pemeliharaan, dan manajemen bisnis. Pelatihan ini akan menambah sisi pengetahuan peserta dengan memberikan berbagai ilmu seputar domba kambing dan bisnisnya, pelatihan ini mengajarkan skill spesifik seperti membuat pakan ternak dari limbah pertanian dan lainnya, memilih bakalan dan indukan yang baik, serta membuat perencanaan bisnis untuk usaha domba dan kambing.



Gambar 2.2.3 Pelatihan Kesehatan Ternak

BAB III

TARGET BULAN NOVEMBER 2024

3.1 Hasil Kegiatan Entrepreneur

Bentuk pengembangan yang akan saya lakukan yaitu melakukan pemasaran yang lebih luas karena untuk pemasaran usaha saya sendiri masih di dalam daerah saja, belum mencapai ke luar kota dengan lancar dan konsisten. Mulai mencoba masuk di marketplace Tiktok Shop agar memperluas pemasaran branding untuk produk entrepreneur.

Untuk UMKM Pengembangan usaha Keripik Tempe Ibu Inayah di bulan berikutnya antara lain Melatih pelaku UMKM untuk pembuatan Konten agar dalam pemasaran iklan lebih menarik, menambah mitra baru sebanyak di wilayah Pemalang dan menambah peralatan operasional produksi. Pengembangan usaha Keripik Tempe Fatah dibantu oleh pentahelix atau pihak-pihak terkait antara lain mentor PKKP 2024, Diskoperindag, dan Media sosial yang memainkan peran penting dalam menghubungkan semua aktor utama dengan pasar industry baik yang berskala nasional maupun berskala global. Media juga bisa sebagai alat promosi bisnis yang dapat mempermudah para pelaku UMKM.

3.2 Hasil Kegiatan Sociopreneur

3.1.1 Pemantauan Budidaya Ikan Nila

Tetap melanjutkan pemantauan Budidaya Ikan Nila untuk mendukung kestabilan dan keberhasilan Budidaya Ikan Nila supaya mampu bertahan dengan baik dan mampu memberikan dampak baik untuk perekonomian warga atau Kelompok pemuda yang melakukan Budidaya Ikan Nila ini. Semoga di Bulan berikutnya ikan nila berkembang dengan baik dan menghasilkan ikan Nila yang berkualitas supaya dapat berkembang dengan baik.

3.2.2. Pelatihan Kesehatan Ternak

Untuk bulan selanjutnya kami tim PKKP akan Melakukan follow up dan pendampingan kepada pemuda yang mengikuti pelatihan Kesehatan ternak, guna adanya tindak lanjut dalam program pelatihan Kesehatan ternak ini. Harapan kami adanya beberapa pemuda yang mampu menjadi peternak berkualitas yang bisa bertahan lama dan berkembang dengan baik di Desa Sumurkidang ini.

BAB IV

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari kegiatan yang saya lakukan pada bulan Oktober yaitu mendampingi berjalannya warung sate kaji warjo yang dibuka oleh salah satu pelaku pemuda. Melakukan pendampingan Budidaya Ikan Nila supaya bisa berkembang untuk jangka Panjang. Adanya Pelatihan Kesehatan ternak karena di Desa Sumurkidang salah satu potensi adanya Peternakan yang cukup besar. Desa Sumurkidang. Selain itu dalam Entrepeneur mampu menambah mitra baru untuk UMKM Keripik Tempe Ibu Inayah, melatih dan mengenalkan marketplace seperti shopee dan sosial media seperti whatsapp bysines, Instagram, dan facebook serta meningkatnya penjualan dan Memiliki platform penjualan yang terstruktur pada usaha nova softlens dan sagon ketan bynova.

Target kegiatan untuk bulan selanjutnya adalah tetap melakukan pemantauan budidaya ikan nila yang sudah dibentuk serta melakukan pemantauan warung sate kaji warjo. Melakukan Follow up kepada peserta pelatihan Kesehatan ternak.

Demikian laporan pelaksanaan dan perencanaan kegiatan PKKP Desa Sumurkidang, Kecamatan Bantarbolang, Kabupaten Pemalang pada bulan Oktober 2024. Harapan saya dengan penyusunan laporan kerja dapat digunakan sebagai evaluasi kegiatan PKKP serta dapat memberikan peningkatan kinerja tim PKKP di Desa Sumurkidang Kecamatan Bantarbolang Kabupaten Pemalang.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Monev tentang usaha Entrepreneur PKKPP Pemalang Bersama Tim Teknis PKKPP Disporapar Jawa Tengah



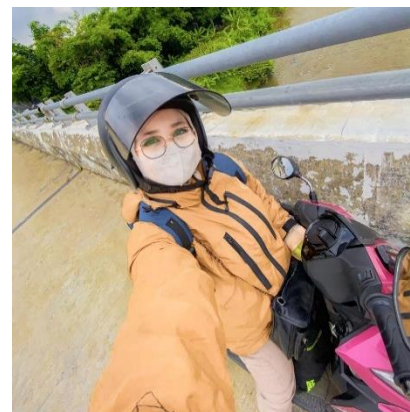
Testimoni pelanggan Nova Softlens



Produksi Produk Sagon by Nova



Koordinasi Pendampingan owner Warung sate



COD antar pesanan Softlens



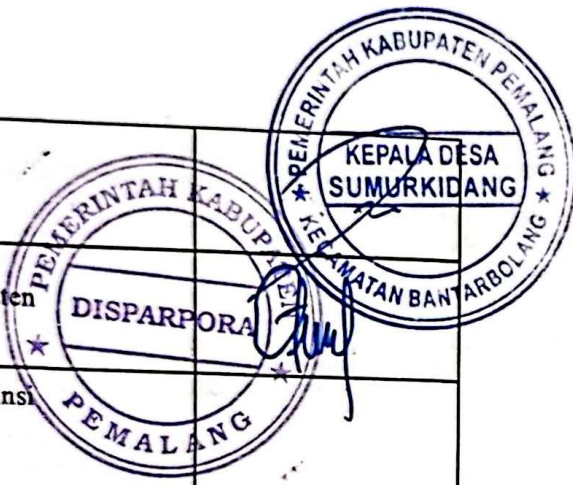
DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Nova Isma Anggraeni
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 4139
Jumlah Pemuda : 1515
Bulan/Tahun : Oktober 2024
Dicetak pada 22 Oktober 2024

Potensi Desa	Identifikasi Masalah Desa	Bentuk Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terdampingi	Jumlah dan Nama Kelompok	Hasil Pendampingan	Kendala Yang Dihadapi	Tindak Lanjut Program	Komentar Mentor
1. Warung Sate Kaji Warjo. Salah satu hasil peternakan di desa sumurkidang yaitu peternakan kambing. 2. Budidaya Ikan Nila. Karangtaruna Desa Sumurkidang berkolaborasi dengan PKKP dalam Budidaya Ikan Nila.	1. Peternakan kambing Desa Sumurkidang memiliki potensi yang cukup bagus. Kambing yang dikembangkan jenis kambing pedaging sehingga sangat cocok untuk usaha bidang kuliner. 2. Pemanfaatan lahan kosong guna budidaya ikan nila yang kemudian dapat dipasarkan.	1. Bentuk pendampingan yang dilakukan adalah pembukuan Warung Sate dan melakukan promosi melalui media social. 2. Bentuk pendampingan yang dilakukan adalah pemeliharaan kolam ikan dan juga pemberian pakan secara rutin dan bergizi untuk kesehatan ikan, dan pemantauan kolam ikan bebas dari predator dan air yang kurang bagus guna pencegahan ikan mati.	Jumlah (2). Mas Najib dan Mas Aji	Jumlah (2). Karangtaruna dan Kelompok Pemuda	1. Hasil dari pendampingan yaitu sudah menerapkan pencatatan harian dalam bentuk pembukuan harian guna mengatur keuangan Warung Sate Kaji Warjo. Customer service yang dilakukan warung sate ini dengan menerapkan sistem COD guna mempermudah customer membeli dari rumah. 2. Hasil dari pendampingan yaitu Ikan Nila sudah mengalami pertumbuhan Panjang dan berat badan rata-rata 5 cm dan berat bertambah 5-10 gram. Ikan nila diberi makan	1. Kendala yang dihadapi yaitu Belum rutin dalam membuat manajemen stok, sudah mencoba membuat manajemen stok namun belum dibuat secara berkala dikarenakan masih tahap penyesuaian dan adaptasi dalam bulan-bulan awal membuka warung sate karena owner baru pertama kali memasuki usaha bidang kuliner atau makanan jadi masih memerlukan bimbingan akan pengetahuan dalam membuat manajemen stok secara berkala dan tertata 2. Kendala yang dihadapi yaitu kualitas air yang menurun dan serangan hama karena kolam dekat dengan sawah dan pekarangan.	Tindak Lanjut Program 1. Tindak lanjut yang dilakukan yaitu Tim dari PKKP selalu mengajak tim pelaku usaha agar selalu membuat manajemen stok secara berkala, agar memudahkan proses pengecekan stok yang ada, tidak langsung menyiapkan bahan baku dalam jumlah yang besar hanya karena ramai saat pembukaan. Tim PKKP selalu memberi edukasi kepada pelaku usaha untuk membuat manajemen stok bahan baku supaya stok bisa tertata dengan baik dan tidak terbuang sia-sia untum antisipasi tidak laku. 2. Tindak lanjut yang dilakukan yaitu rutin melakukan pengecekan sumber daya air dengan baik menggunakan sistem resirkulasi air dan menjaga kepadatan kolam agar ikan bisa bergerak bebas dan mendapatkan oksigen yang cukup. Memasang perangkat hewan untuk menghalang hama seperti musang masuk kolam.	Setelah manajemen stok sudah selesai dibuat SOP-nya, maka berlanjut pada proses pembuatan SOP untuk penjualan sate. Catat nomor pelanggan yang membeli dengan cara pesan antar (COD) untuk kemudian dapat diberikan informasi secara berkala, misal 1 minggu sekali perihal toko yang sudah buka, hal ini bertujuan untuk memberikan ke konsumen tersebut untuk membeli kembali sate di warung sate Kaji Karjo. Hal ini dapat masuk kedalam proses pembuatan CRM (Customer Relationship Management) yang sederhana, apabila secara konsisten digunakan oleh manajemen warung sate Kaji Karjo. Untuk usaha budidaya ikan, pemuda desa didorong untuk dapat membuat SOP tertulis, agar setiap piket yang bekerja dapat memiliki arahan yang sama. Proses ini paling tidak harus ditinggalkan oleh rekan PKKP, sebelum program PKKP di desa selesai. Buat skala prioritas diantara usaha yang coba untuk dikembangkan bersama di desa.

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024



Nova Isma Anggraeni





DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Nova Isma Anggraeni
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 4139
Bulan/Tahun : Oktober 2024

Dicetak pada 22 Oktober 2024

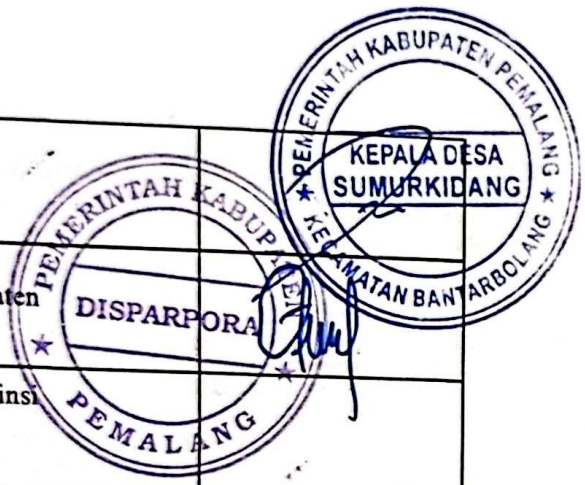
Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action/Eksekusi	Value Propotion
1. Sagon Ketan byNova Produk khas yang dihasilkan adalah sagon ketan, dengan mengangkat potensi yang ada di desa yaitu kelapa. Karena sagon ketan terbuat dari kelapa yang dihaluskan dan disangrai. 2. Nova softlens Nova softlens merupakan toko yang menjual produk kecantikan terutama kecantikan mata yaitu softlens. Dengan menjadi Reseller disalah satu Distributor untuk kebutuhan ketersediaan stok Produk yang akan dijual. 3. Kripik Tempe FATAH Desa Sumurkidang memiliki potensi penghasil Tempe cukup besar, Melihat banyaknya manfaat dari tempe itulah dimulai pada tahun 2018 Ibu Qomariyah memulai usahanya dengan brand “Keripik Tempe Fatah” sebuah usaha yang memproduksi keripik tempe. Hal tersebut dapat di manfaatkan sebagai peluang usaha dan pengembangan usaha didesa Sumurkidang.	1. Rencana Usaha Sagon Ketan Sagon Ketan adalah makanan ringan yang disukai pada moment-moment tertentu saja, untuk melakukan pemasaran secara berkala cukup susah karena sagon ketan hanya disukai pada hari-hari besar seperti Idul fitri dan Idul Adha. Namun pada hari-hari biasa saya selaku owner selalu membuka open preorder atau menerima pesanan untuk penjualan sagon ketan byNova 2. Rencana Usaha Nova softlens Mempunyai platform pemasaran yang terstruktur untuk rencana pembuatan pemasaran yang lebih tepat untuk usaha Nova Softlens. 3. Rencana Usaha Keripik Tempe Fatah Melakukan branding produk dan melakukan pencatatan bulanan yang bertujuan untuk memberikan Gambaran Kesehatan usaha, melakukan catatan penjualan harian yang direkap.	1. Sagon ketan Walaupun makanan sagon ini merupakan makanan musiman yang dibutuhkan pada moment-moment tertentu saja saya sebagai owner selalu melakukan open Pre-Order atau menerima pesanan secara rutin dalam 1 minggu sekali dan hasilnya masih ada pelanggan yang memesannya. 2. Nova softlens Usaha ini secara rutin bekerjasama dengan pelanggan tetap diantaranya para Perias/MUA terdekat yang hampir setiap hari membutuhkan produk softlens untuk merias pengantin dan lain-lain. Serta dipasarkan dengan para customer umum melalui e-commerce dan sosial media. Sampai saat ini saya selaku owner masih berusaha untuk mempunyai platform pemasaran yang terstruktur agar rencana pembuatan pemasaran bisa lebih tepat dan tertata. 3. Keripik Tempe Fatah Memanfaatkan hasil pertanian seperti kedelai dibuat menjadi Tempe kemudian dilanjutkan dijadikan menjadi makanan ringan dan hasil kemasan yang siap didistribusikan secara lokal atau pasar dengan jangkauan lebih besar.	Value propotion yang ditawarkan adalah kualitas yang didapatkan oleh Customer / pembeli sehingga dapat meningkatkan nilai atau segmentasi pasar yang diambil. Nilai produk ini menjadikan produk dapat lebih bersaing dengan competitor. Value propotion ini yang saya terapkan dalam usaha sagon ketan dan Nova softlens yang saya kelola.

Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli	
			Pelanggan	Pembeli baru
Segmentasi pasar disesuaikan dengan harga dan kualitas produk. Terdapat dua jenis segmentasi pasar yang diambil yaitu 1 dan 2. Segmentasi pasar kelas 1 meliputi pembeli dengan konsumsi partai kecil (harian) seperti pegawai daerah, pekerja, anak sekolah, ibu rumah tangga. Sedangkan kelas 2 meliputi pembeli dengan partai besar seperti penjual warung dan grosir. Perbedaan kelas ini tentunya akan mempengaruhi harga dan kualitas produk serta standarisasi pengemasan. Segmentasi pasar tersebut yang saya terapkan pada usaha Sagon ketan yang saya kelola dan usaha Nova softlens.	Strategi promosi yang akan digunakan yaitu promosi secara digital, strategi distribusi, konvensional dan customer review. Promosi secara digital dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi melalui sosial media dan e-commers untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Strategi distribusi dengan mendistribusikan produk ke tempat-tempat strategis seperti pusat pembelanjaan oleh-oleh pada produk display UMKM. Strategi konvensional tetap dilakukan untuk mengenalkan program secara lokal dan customer review adalah strategi yang saya lakukan dengan mengandalakan produk yang dikonsumsi oleh customer dan menghasilkan ulasan baik terhadap produk sehingga mendatangkan customer baru.	Distribusi dilakukan sesuai dengan promosi yang digunakan. dalam hal ini, saya menggunakan distribusi konvensional dengan kerjasama dengan mitra (Toko atau penjual), dan distribusi melalui ecommers.	30	40

Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran		Partner/Mitra		Aset		Keterangan (Hasil usaha)	Komentar Mentor
	Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Tetap	Pengeluaran Tidak Tetap	Partner / Mitra Tetap	Partner/Mitra Tidak Tetap	Aset Tetap	Aset Tidak Tetap		
Strategi membina hubungan dengan pelanggan yang saya terapkan yaitu melakukan	200000	800000	300000	0	Pelanggan Lama (MUA)	Konsumen baru dari Marketplace	Kompas, wajan, spatula,	Ide Usaha	Rencana usaha akan segera ditindak lanjuti	Coba untuk mulai terapkan pendapatan harian, pendapatan bulanan dan pendapatan tempo. Usaha eyelash kamu dapat

pendataan pelanggan yang sering membeli produk, selanjutnya selalu melakukan follow up terhadap pelanggan, memastikan kepuasan pelanggan, mau menerima kritik dan saran dari pelanggan dan memberikan harga grosir pada pembelian partai besar.	2000000	3000000	2400000	100000		dan sosial media	timbangan, baskom, sendok.		bersama mitra. Harapannya usaha ini bisa terus dikembangkan hingga menjadi potensi desa yang dapat meningkatkan perekonomian Desa.	dimasukkan ke 2 pendapatan, yaitu pendapatan bulanan dan pendapatan harian. Penjualan langsung pada marketplace silakan dihitung dengan baik, berapa jumlah penjualannya perhari, lalu diakumulasikan seluruh pendapatan harian selama satu bulan. Selanjutnya, apabila masih ada rekanan pembeli yang belu melunasi transaksi, masukkan kedalam pendapatan tempo. Lain, lagi ketika dihadapkan dengan usaha sagon, sagon ini dimasukkan ke dalam pendapatan musimam, mirip dengan pendapatan tempo, yang akan menghasilkan dan kita terima pendapatannya dalam waktu tertentu. Siapkan modal yang didapatkan dalam masa ramai, untuk dijadikan sebagian modal produksi order pre-order.
---	---------	---------	---------	--------	--	------------------	----------------------------	--	--	--

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024



Nova Isma Anggraeni

