

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 Desember 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 Sulistyono, 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, 18 Desember 2024

Peserta PKKP 2024



Nova Isma Anggraeni, S.Pd

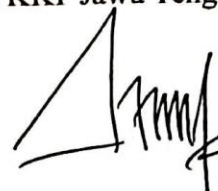
HALAMAN PENGESAHAN

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

Pemalang, 18 Desember 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 NOVEMBER 2024	6
2.1. Hasil Kegiatan Entreprenur	6
2.2. Hasil Kegiatan Sociopreneur.....	8
BAB III. TARGET BULAN DESEMBER 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 NOVEMBER 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 November 2024 mencapai 1.100.000. 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 November 2024 mencapai 10.500.000. 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 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. Owner juga mempunyai relasi pertemanan yang luas sehingga sampai sekarang warung masih ramai pembeli. Omset dalam bulan November adalah 60.000.000 dengan rata-rata perhari 2.000.000. diharapkan warung semakin ramai untuk kedepannya agar usaha warung sate dapat berkembang dengan baik dan menjadi langgeng.



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. Hasil dari pendampingan yaitu Ikan Nila sudah mengalami pertambahan panjang dan berat badan rata-rata 3 cm dan berat bertambah 5-8 gram. Ikan nila diberi makan sebanyak 3 kali dalam sehari. Dengan jumlah pakan sebanyak 4-5% dari bobot ikan.



Gambar 2.2.2 Pendampingan budidaya Ikan Nila

2.2.3. Pelatihan Kesehatan Ternak

Melakukan follow up dan pendampingan kepada pemuda yang mengikuti pelatihan Kesehatan ternak, guna adanya ketindaklanjutan 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. Semoga dengan adanya program pelatihan Kesehatan ternak pemuda di Desa sumurkidang lebih tertarik dan yakin untuk menjadi peternak dan mengelola peternakannya dengan baik dan lebih terstruktur. Adanya hubungan timbal balik dalam kegiatan pengabdian antara pengusul dan mitra, berupa partisipasi dari anggota peternak lain sebagai sumber daya manusia yang potensial untuk diberdayakan bagi usaha ternak, tersedianya sarana sosialisasi atau penyuluhan di rumah ketua kelompok. Pencapaian target dan luaran kegiatan ini, tim melakukan pertemuan dengan para anggota dari kelompok peternak yang dihadiri oleh tua-tua desa. Pertemuan awal dilakukan untuk mensosialisasikan rencana kegiatan pengabdian yang telah disetujui dan didanai. Pertemuan ini juga dilakukan untuk merencanakan jadwal pertemuan dan kerja yang akan dilakukan selanjutnya. Anggota kelompok terlihat sangat antusias dalam merealisasikan kegiatan yang sebelumnya telah didiskusikan untuk diusulkan. Pertemuan ini bertujuan membicarakan pekerjaan teknis pendampingan. Edukasi dan pendampingan diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pentingnya lima aspek kesrawan dalam meningkatkan kesehatan hewan ternak masyarakat. Partisipasi dan keikutsertaan perangkat desa dalam mendukung kegiatan pengabdian ini, diharapkan pengetahuan serta keterampilan yang diperoleh dapat disebarluaskan ke wilayah sekitarnya.



Gambar 2.2.3 Follow up Peserta 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 pendataan dalam peserta pelatihan Kesehatan ternak, berapa yang berhasil ada tindaklanjut dan hasil dari pelatihan ini.

BAB IV

KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari kegiatan yang saya lakukan pada bulan November yaitu mendampingi berjalannya warung sate kaji warjo agar tetap ramai dan bisa menjadi salah satu UMKM unggulan di desa sumurkidang dengan memanfaatkan potensi desa yaitu peternakan kambing muda. Melakukan pendampingan Budidaya Ikan Nila supaya bisa berkembang untuk jangka Panjang. Melakukan follow up kepada peserta yang pernah mengikuti Pelatihan Kesehatan ternak guna mendapatkan hasil yang baik dan selalu terdampingi harapan kami Para pemuda Desa Sumurkidang mampu menjadi pengternak handal yang berkembang dengan baik untuk memanfaatkan potensi desa yang dimiliki. Selain itu dalam Entrepeneur mampu menyeimbangkan penjualan agar selalu imbang dalam pengeluaran dan pemasukan. Melakukan pencatatan keuangan pendapat harian dan pendapatan jangka Panjang agar mampu menambah stok dan varian lebih banyak lagi untuk usaha nova softlens. Selaku owner selalu mencari cara agar toko bisa selalu ramai pembeli dengan mengedepankan kualitas produk, pelayanan dari penjual, dan memberikan promo-promo menarik untuk para customer kami.

Target kegiatan untuk bulan selanjutnya adalah tetap melakukan pemantauan budidaya ikan nila yang sudah dibentuk serta melakukan pemantauan warung sate kaji warjo. Dan melakukan pendampingan para pemuda ternak.

Demikian laporan pelaksanaan dan perencanaan kegiatan PKKP Desa Sumurkidang, Kecamatan Bantarbolang, Kabupaten Pemalang pada bulan November 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



Testimoni pelanggan Nova Softlens



Produksi Produk Sagon by Nova



Koordinasi Pendampingan owner Warung sate



Produk Softlens



Pendampingan peternakan kambing



Budidaya Ikan Nila



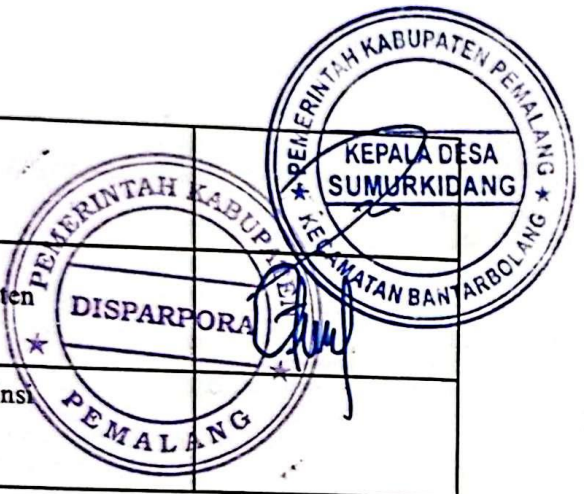
DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Nova Isma Anggraeni
Kabupaten : KABUPATEN PEMALANG
Jumlah Penduduk : 4139
Jumlah Pemuda : 1515
Bulan/Tahun : November 2024
Dicetak pada 18 November 2024

Potensi Desa	Identifikasi Masalah Desa	Bentuk Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terdampingi	Jumlah dan Nama Kelompok Pemuda	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 membuat manajemen stok dan pembuatan SOP untuk penjualan sate. 2. Bentuk pendampingan yang dilakukan adalah pembuatan jadwal pemeliharaan kolam ikan setiap hari dalam bentuk tertulis dan membuat target panen supaya dalam bulan Desember sudah bisa dipanen.	Jumlah (10). Mas Najib dan Mas Aji	Jumlah (2). Karangtaruna dan Kelompok Pemuda	1. Hasil dari pendampingan yaitu sudah menerapkan manajemen stok secara berkala dengan memastikan stok yang pasti disetiap harinya yaitu satu hari satu ekor kambing. Kemudian pencatatan nomor pelanggan yang membeli dengan cara pesan antar (COD) untuk kemudian dapat diberikan informasi secara berkala. 2. Hasil dari pendampingan yaitu Ikan Nila sudah mengalami pertumbuhan panjang dan berat badan rata-rata 3 cm dan berat bertambah 5-8 gram. Ikan nila diberi makan sebanyak 3 kali dalam sehari. Dengan jumlah pakan sebanyak 4-5% dari bobot ikan.	1. Kendala yang dihadapi yaitu permintaan COD yang semakin banyak dan pengunjung yang datang di warung sate juga semakin naik menyebabkan kekurangan karyawan untuk pengantaran COD. Untuk menambah karyawan sangat diperhitungkan berkaitan dengan anggaran yang akan dikeluarkan juga akan bertambah. 2. Kendala yang dihadapi yaitu kualitas air yang menurun karena sudah memasuki musim hujan sehingga air menggenangi hamper 70% kolam jika tidak dicek secara berkala.	1. Tindak lanjut yang dilakukan yaitu sistem COD dibatasi jika dalam jam yang bersamaan kondisi warung sedang ramai. Hal ini cukup efektif karena pelayanan secara langsung di warung masih bisa terkendali dan pelanggan yang melakukan pemesanan COD juga tidak menunggu terlalu lama. 2. Tindak lanjut yang dilakukan yaitu rutin melakukan pengecekan sumber daya air dengan baik menggunakan sistem sirkulasi air dan menjaga kepadatan air kolam agar ikan tidak keluar dari kolam. Memasang perangkat hama seperti musang masuk kolam dan ikan Nila keluar dari kolam.	Saat ini target kalian adalah bertemu sesering mungkin dengan pelaku usaha yang ingin berkembang. Sudah tidak perlu untuk mencari potensi lain yang akan mempersulit proses pengembangan usaha yang ada saat ini. Pantau ketertiban dalam pengelolaan yang kalian ciptakan, sehingga pengelola di desa nantinya dapat mandiri. Coba buatlah proyeksi pengembangan usaha dalam beberapa waktu kedepan, jika usaha yang ada saat ini terus dipertahankan proses manajemennya. Untuk tim PKKP di desa Sumurkidang, cari peluang usaha juga untuk kalian, jika nantinya kalian dapat menjadi distributor produk produksi dari desa Sumurkidang, tentu itu akan membantu warga desa, dan menambah lini bisnis kalian.

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 : November 2024

Dicetak pada 18 November 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 Owner selalu membuka open preorder atau menerima pesanan untuk penjualan sagon ketan byNova. Membuat promo dihari tertentu untuk mendatangkan pelanggan yang baru karena sagon dibuka melalui pre-order. 2. Rencana Usaha Nova softlens Dalam laporan keuangan sudah mulai menerapkan pendapatan harian, pendapatan bulanan dan pendapatan tempo. 3. Rencana Usaha Keripik Tempe Fatah Branding produk agar orderan by Online semakin ramai.	1. Sagon ketan Dikarenakan makanan sagon ini adalah makanan musiman maka saya selaku owner melakukan laporan keuangan dalam pendapatan musiman yang akan menghasilkan diterima pendapatannya dalam waktu tertentu. Untuk persiapan modal yang didapatkan dalam masa ramai, untuk dijadikan sebagian modal produksi order pre-order 2. Nova softlens Memperbanyak stok softlens dan varian agar pembeli lebih merasa puas dan senang berbelanja dengan melimpahnya stok barang dan varian yang lebih banyak. 3. Keripik Tempe Fatah Membuat Konten produk untuk promosi secara online yang menarik.	Owner berusaha meningkatkan value propotion dengan harga yang kami sesuaikan dengan pasar dengan kualitas produk yang baik dan memiliki ciri khas tersendiri.. Value propotion ini yang saya terapkan dalam usaha sagon ketan dan Nova softlens yang saya kelola.

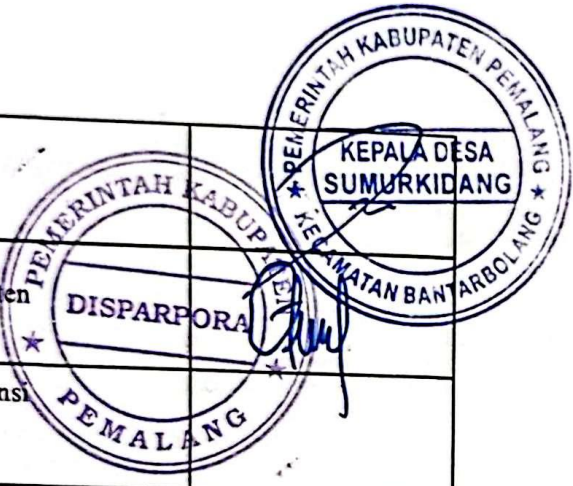
Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli
------------------	------------------	---------------------	----------------

			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), Sedangkan kelas 2 meliputi pembeli dengan partai besar seperti penjual warung dan grosir. Perbedaan kelas ini tentunya akan mempengaruhi harga. 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 mengandalkan 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	45

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	900000	350000	0	Pelanggan Lama (MUA)	Konsumen baru dari Marketplace	Kompor, wajan, spatula,	Ide Usaha	Rencana usaha akan segera ditindak lanjuti	

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	8500000	6800000	100000		dan sosial media	timbangan, baskom, sendok.		bersama mitra. Harapannya usaha ini bisa terus dikembangkan hingga menjadi penghasilan tetap.	
---	---------	---------	---------	--------	--	------------------	----------------------------	--	---	--

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024


Nova Isma Anggraeni

