



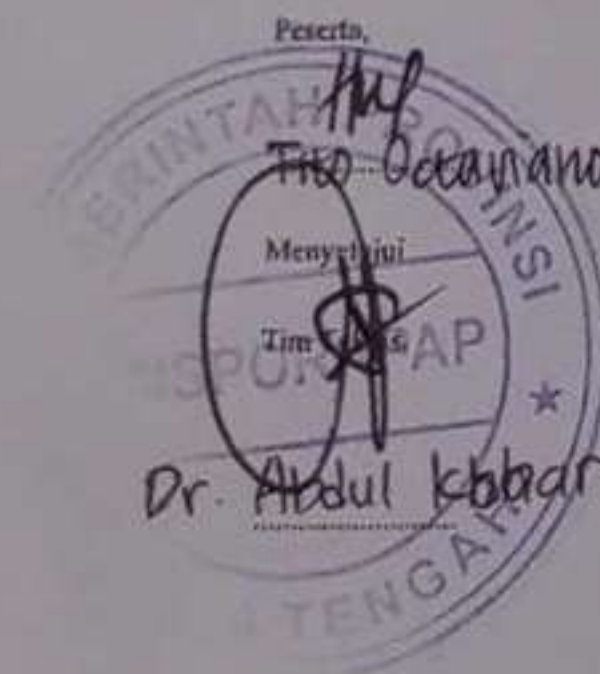
DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : Tito Octaviano
Kabupaten : KABUPATEN BLORA
Jumlah Penduduk : 2716
Bulan/Tahun : Maret 2023

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action / Eksekusi	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Pembeli		Strategi Membina Hubungan Dengan Pelanggan	Pendapatan		Pengeluaran		Partner / Mitra		Asset		Keterangan (Hasil usaha)	Komentar Mentor
							Pelanggan	Pembeli Baru		Pendapatan Tetap	Pendapatan Tidak Tetap	Pengeluaran Pengeluaran tetap	Pengeluaran tidak tetap	Partner / Mitra tetap	Partner / Mitra tidak tetap	Asset Berwujud	Tidak berwujud		
1. Pengolahan Kelor 2. Pengolahan tanaman pekarangan rumah 3. Pengolahan kotoran sapi 4. Wisata Relegi 5. Pengolahan limbah singkong	Mengembangkan potensi desa berupa tanaman pekarangan yang memiliki nilai jual tinggi seperti halnya kelor dan tomat dijadikan selai dengan merek yang akan diproduksi bersama. Dengan membuat kemasan yang lebih menarik dan fresh harapannya produk ini bisa menjawab permintaan pasar konsumen. Pengolahan kotoran sapi menjadi pupuk padat fermentasi. Pemutaran iklan yang masif sebelum adanya acara bazar.	Tahapan pembuatan produk lalu dilanjutkan dengan kita melakukan uji target pasar dari produk yang telah kita buat. Setelah di rasa permintaan pasar tinggi dan berkelanjutan kita lalu melakukan transfer ilmu pembuatan produk pada kelompok usaha yang ada pada desa penempatan program PKKP.	-Memunculkan inovasi produk yang memiliki daya jual rendah sehingga dapat meningkatkan nilai jualnya seperti halnya dijadikan selai- Sudah PIRT dan Halal MUI sampai adanya BPOM.	-Usia 5-45 Tahun-Petani -Warganya Jawa Tengah Khususnya Kab.Blora - Wisatawan Relegi - Pencuri oleh-oleh khas daerah	-Online melalui iklan di Instagram, Facebook dan TikTok - Offline melalui mulut ke mulut, reseller	Produk selai sudah dipasarkan dengan mengantongi izin PIRT dan Halal kedepannya produk ini bisa menjadi lebih luas dan menjadi ciri khas Desa ngampel. Walaupun saat ini masih terkendala pemasaran namun kami tetap optimis untuk bisa ekspansi ke luar kota dengan mengoptimalkan strategi promosi digital.	10	100	Membuat promo menarik di beberapa event khusus seperti awal Bulan Ramadhan, Ulang tahun Desa dan lain lain Memberi pelayanan yang ramah Bervedia menerima semua kritik dan saran Memberi garansi produk	2100000	50000	200000	100000	Toko Oleh Oleh khas Blora	Reseller	Kompor, wajan, sealer, Baskom, pirin, loyang, mixer, toples, spatula	Merk, Tagline	Produk hasil PKKP desa Ngampel Kab. Blora terdiri atas beberapa produk yaitu, produk kerajinan, makanan dan pertanian dimana packaging perlu ditingkatkan untuk bersaing dengan produk serupa dan agar menarik customer baru yang sudah di petakan lewat iklan secara online. Kami yakin produk yang dihasilkan mampu bersaing secara kuat di pasar online ataupun offline. j	Dari usaha yang telah di lakukan tsb, perlu di lakukan prioritas usaha yang akan dilakukan, dengan pertimbangan sustainability keberlanjutan usaha, seperti phalan bakau, pasar yang dituju, aspek teknis dan ekonomi. Langkah selanjutnya bagaimana menularkan usaha tsb pada masyarakat di desa binaan agar mengikuti jejak mas tito sukses selalu

Semarang, 28 Maret 2023



Dr. Abdul Kadir Mudzakir, S.Pi., M.Si



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2023



Nama Peserta : Tito Octaviano
Kabupaten : KABUPATEN BLORA
Jumlah Penduduk : 2716
Jumlah Pemuda : 385
Bulan/Tahun : Maret 2023

Petani Desa	Identifikasi Masalah Desa	Desak Pendampingan Masyarakat	Jumlah Dan Nama Pemuda Yang Terlatih	Jumlah dan Nama Kelompok	Hasil Pendampingan	Kendala Yang Dihadapi	Tindak Lanjut Program	Komentar Mentor
Pupuk, Blorin - Anas Tahunan Haul Sunan Ngampel	Pupuk cair harganya relatif lebih mahal dibanding kimia dan tingkat keefektifan masih kalah dari pupuk kimia. Administrasi Haul penjual saat acara Haul Sunan Ngampel tahun ini kurang tertib.	Pembuatan kelompok Rebranding pupuk blorin. Pembuatan kelompok organisasi Haul Tahunan Sunan Ngampel	Jumlah (6). Nikmatul Zahroatin, Moh Thohiron Maula Alifin Easa, Arif Khasanti Siti Roudiatun M Islami	Jumlah (2). Sell ai Usdapel	Manajemen penyimpanan barang baku Rebranding produk. Beriklan dengan fb, tiktok, ig	Kurangnya modal SDM rendah	Dilakukannya pertemuan rutin sampai lebih dalam mengenai produk pemasaran produk yang dilakukan secara online ataupun offline yang didukung dengan penggunaan iklan online agar bertambahnya customer baru yang dapat terjaring untuk membeli produk dengan harapan customer dapat repeat order	

Sekarang 28 Maret 2023



Dr. Abdul Khar Mudzakir, S.P., M.Si





KALENDER ABSENSI

Nama

Trio Octaviano

NIK

3316120210970001

Maret 2023

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