

Nama Peserta : Nadia Nurmalita
 Kabupaten : KABUPATEN BREBES
 Jumlah Penduduk : 12456
 Jumlah Pemuda : 2
 Bulan/Tahun : Agustus 2023

Dicetak pada 25 September 2023

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
Hasil bumi berupa palawija dan limbah pasa	Terdapat banyaknya pengusaha jamu/herbal kemasan namun belum memiliki izin edar. Banyaknya limbah sampah organik dari pasar terdekat (Dermoleng) sehingga pembuangan hanya bisa dilakukan di tps beda daerah tanpa di olah terlebih dulu.	Mensosialisasikan pentingnya perizinan usaha untuk meningkatkan nilai jual sehingga para pelaku umkm mau diajak kerjasama untuk dibantu pembuatan perijinan (NIB dan P-IRT). 2. Mensosialisasikan pentingnya pemilahan sampah supaya nantinya gampang untuk diolah dan bisa menimalisir residu sampah. mengadakan pelatihan supaya masyarakat bisa mengolah sampahnya sendiri menjadi suatu produk yang memiliki nilai guna dan nilai jual. 3. Membantu pemasaran produk umkm setempat juga pemasaran hasil olahan limbah pasar.	Jumlah (1). Wahyuni	Jumlah (0). Tidak berkelompok	Mendampingi proses pengajuan dan pembuatan perijinan untuk pelaku umkm setempat (Nib dan P-irt) hingga sampai pada tahap PKP (Pelatihan Keamanan Pangan) oleh Dinas Kesehatan Kabupaten dan membantu pemasaran produk supaya bisa meluaskan cakupan market. 2. Mengajukan permintaan kerjasama kepada pemilik hotel yang ada disekitar ketanggungan dan Brebes. 3. Mensosialisasikan dan mendata pelaku usaha untk diadakannya pasar mingguan supaya perputaran ekonomi bisa maksimal setidaknya sekali dalam seminggu.	Kurang antusiasnya masyarakat akan pendampingan perijinan usaha sehingga masyarakat cenderung lebih memilih stuck atau tetap dengan cara jual (tanpa perijinan). Belum ada keinginan untuk menggunakan digital/media sosial sebagai sarana penjualan karena minimnya tenaga kerja ahli yang bisa diajak kerjasama untuk memproduksi dengan skala lebih besar. Ada beberapa pelaku usaha yang masih ragu mendaftar pasar mingguan dengan alasan takut di tarif harga yg cukup mahal. Padahal sudah di sosialisasikan bahwa pengadaan pasar gratis dan akan di anggarkan dana nya oleh desa.	Kembali mensosialisasikan pentingnya perijinan sehingga nanti lebih banyak pelaku umkm yang produknya telah memiliki izin edar. Mengikut sertakan pihak yang didampingi kedalam komunitas UMKM terkait (Usaha minuman herbal) supaya berani menjual melalui digital (market place). Mensosialisasikan kembali supaya banyak pelaku usaha mendaftar pasar mingguan sehingga pengadaan pasar bisa tetap konsisten kedepannya bahkan setelah program PKKP berakhir.	Ok, silahkan membuat laporan akhir seperti panduan dan template disertai foto dan dokumentasi kegiatan

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2023


Nadia Nurmalita

Tim Teknis PKKP 2023


Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M.

Nama Peserta : Nadia Nurmalita
Kabupaten : KABUPATEN BREBES
Jumlah Penduduk : 12456
Bulan/Tahun : Agustus 2023
Dicetak pada 25 September 2023

Peluang Usaha	Rencana Usaha	Action / Ekeekusi	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		
Fashion, makanan dan minuman	Takoyaki Dimsum dan Es (Kuvrut khas Bali) Hijab	1. Mendirikan outlet takoyaki dan dimsum beserta es di lokasi yang strategis (dekat sekolah, pasar dan jalan utama antar desa). 2. Menyediakan adanya bentuk frozen food untuk dimsum sehingga bisa dikirim keluar kota dengan aman dan bisa meluaskan pasar. 3. Mendirikan lapak (toko offline) di lokasi yang strategis (dekat jalan utama antar desa) dan menjual secara online melalui Aplikasi Facebook dan marketplace)	Adanya berbagai topping untuk takoyaki dan dimsum. 2. Lebih terjangkau harga dimsum dibanding yang lainnya (Biasanya masyarakat mengkonsumsi dimsum frozen atau dimsum dari Gacoan yang dibeli dari Tegal melalui Jastip/jasa titip) sehingga harganya berkali lipat 3. Adanya bentuk frozen food sehingga bisa dijadikan untuk stock dan bisa dikonsumsi kapan saja (tidak harus seketika). 4. Terjangkaunya harga hijab dengan model dan motif yang berkualitas dan menarik	1. Anak-anak (Takoyaki) 2. Anak-anak dan Dewasa (Dimsum dan Es) 3. Anak-anak dan Dewasa muslimah (Hijab)	Iklan melalui Media Sosial (Whats App, Fb, Ig). 2. Testimoni pelanggan diunggah di media sosial. 3. Bekerja sama dengan Reseller offline (Hijab)	Menyediakan stok dirumah. Melalui sistem Delivery order dan COD oleh kurir atau langsung mengantarkan sendiri. Melalui ekspedisi untuk pengiriman luar kota.	10	2	1. Adanya pilihan paket (takoyaki, dimsum dan es) dengan harga yang lebih murah. 2. Menadakan potongan harga/diskon dengan syarat dan ketentuan. 3. Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan (besrusaha memenuhi keinginan pelanggan) 4. Adanya Give away barang yang berbeda dengan produk.	2200000	350000	200000	100000	Reseller/bakul (Hijab)	Ekspedisi	Outlet/toko	Ide, iniatif,	Untuk bulan ini mengalami kenaikan dimana ada sistem bundling dari produk (dimsum, takoyaki dan es) dan bertambahnya pelanggan baru Upgrade packaging supaya lebih menarik dan bisa menaikkan harga jual	Ok, silahkan membuat laporan akhir seperti panduan dan template disertai foto dan dokumentasi kegiatan

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2023


Nadia Nurmalita

Pem. Teknis PKKP 2023


Misbakhul Arrezqi, S.E., M.M.

