



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Rizal Adi Nugroho
Kabupaten : KABUPATEN PURBALINGGA
Jumlah Penduduk : 5660
Jumlah Pemuda : 1533
Bulan/Tahun : November 2024

Dicetak pada 15 November 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

Pariwisata : Desa Banjaran merupakan desa wisata yang telah diresmikan sejak tahun 2023. Wisata unggulan di Desa Banjaran adalah 'Klawing Sonten Banjarandap. Produk lokal : mayoritas warga berprofesi sebagai pengrajin bambu dengan produk kerajinannya berupa gedek, keranjang bambu, lampu hias, asbak, besek, lukisan dari bambu, sapu lidi, dan lain sebagainya. Lingkungan : Tempat pengolahan Sampah Terpadu (TPST) dengan mengolah dan mendaur ulang sampah organik dan anorganik, budidaya magot yang dijual untuk pakan lele. Peternakan : Terdapat kelompok ternak kambing di setiap RT "Minda Mandiri" dikelola bersama oleh warga hasil dari iuran kas. Pertanian : Kelompok Wanita Tani (Arum Tani) aktif dengan hasil pertanian berupa cabai, sawi, tomat, padi, dan lain sebagainya kemudian dijual ke sekitar.	Pariwisata : Paket Wisata Edukasi yang mencakup seluruh potensi Desa Banjaran (TPST, Kerajinan Anyaman Bambu, Pertanian, Peternakan, dan Wisata Banjarandap), masih belum dipromosikan secara optimal dan belum dibuat paket Desa Wisata. BUMDes : Belum mempromosikan produk-produk lokal naungan BUMDes di Banjaran secara optimal.	Pembuatan video konten promosi UMKM Cilok Sapi Banjaran Pembuatan video konten promosi UMKM Mie Mangkok Mas Ujang Pembuatan video konten promosi usaha cafe Ka.We Follow up terkait promosi Paket Wisata "Camping Ground di Banjarandap" Rencana penerapan strategi baru terkait Eduwisata untuk program P5 SMA/SMK sederajat Pendampingan usaha pemuda desa 'Isa Miniatur' (produsen truk oleng) terkait perkembangan penjualan online	Jumlah (9). Dimas, Erlin, Trio, Mahmud, Alman, Eka, Udin, Lis Rufita, Ujang	Jumlah (7). Bumdes Bina Sejahtera, Pokdarwis Desa Banjaran, Karang Taruna Limbatas, Produsen Miniatur truk Oleng 'Isa Miniatur', Cafe Ka.We, Cilok sapi Banjaran, Mie ayam mangkok Mas Ujang.	Video konten promosi UMKM Cilok Sapi Banjaran Video konten promosi UMKM Mie Mangkok Mas Ujang Video konten promosi usaha cafe Ka.We Follow up terkait promosi Paket Wisata "Camping Ground di Banjarandap" Rencana penerapan strategi baru terkait Eduwisata untuk program P5 SMA/SMK sederajat Pendampingan usaha pemuda desa 'Isa Miniatur' (produsen truk oleng) terkait perkembangan penjualan online	Pembuatan NIB untuk atas nama kelompok usaha sebagian besar kelompok belum memiliki AHU dan NPWP sehingga hanya bisa membantu membuat NIB untuk atas nama perorangan. Koordinasi yang kurang baik antar anggota pokdarwis terkait pendistribusian surat penawaran eduwisata sehingga masih ada beberapa sekolah yang belum di follow up. Paket Wisata "Camping Ground di Banjarandap" belum mendapat atensi yang baik dari pengunjung. Pendampingan usaha masih secara door to door dan perorangan, sehingga hanya fokus ke beberapa usaha saja.	Pembuatan video promosi terkait usaha yang ada di Desa Banjaran melalui platform media sosial (Instagram, Facebook, TikTok 'Bangga Menjadi Pemuda Desa'. Pendataan dan Pembuatan NIB lebih lanjut untuk pelaku UMKM Desa Banjaran. Follow Up dan Evaluasi progress usaha pemuda desa yang didampingi (Isa Miniatur). Follow Up dan Evaluasi "Paket Eduwisata Banjarandap". Follow Up dan Evaluasi "Paket Wisata "Camping Ground di Banjarandap".	tetap semangat Rizal!!! untuk pendampingan umkm cilok sapi banjaran misalnya dengan tidak hanya dengan pendampingan pemasarannya saja dengan video saja akan tetapi strategi pengembangan usahanya, yang bisa meliputi: 1. Inovasi Produk Varian Rasa dan Isi: Kembangkan berbagai varian rasa cilok, Dengan begitu, konsumen tidak hanya akan tertarik dengan produk tradisional, tetapi juga dengan inovasi yang ditawarkan. Cilok Sehat: Perkenalkan cilok sehat dengan bahan baku yang lebih sehat, seperti tepung ketan atau tepung jagung. Bisa juga dengan membuat cilok tanpa pengawet, menggunakan bahan-bahan organik, atau varian bebas gluten. Cilok Mini atau Jumbo: Variasi ukuran cilok (mini untuk camilan ringan atau jumbo untuk makan berat) bisa menarik minat berbagai segmen konsumen. 2. Peningkatan Kualitas Produk Konsistensi dan Kualitas: Jaga kualitas bahan baku dan cara pembuatan cilok. Konsistensi rasa dan tekstur sangat penting agar pelanggan kembali lagi. Pengemasan yang Menarik: Gunakan kemasan yang praktis dan menarik, seperti menggunakan kemasan ramah lingkungan, agar lebih mudah dibawa, terutama untuk pasar yang lebih modern dan peduli dengan isu lingkungan. 3. Branding dan Pemasaran Pencitraan Merek: Bangun branding yang kuat untuk usaha cilok, dengan nama yang mudah diingat, logo yang menarik, dan nilai jual yang berbeda dari yang lain. Pencitraan merek yang baik akan membedakan produk dari kompetitor. Media Sosial dan Pemasaran Digital: Manfaatkan platform media sosial (Instagram, TikTok, Facebook) untuk mempromosikan produk. Foto atau video yang menarik dan kreatif bisa membantu menarik perhatian konsumen. Selain itu, bisa menawarkan diskon atau promo melalui media sosial untuk menarik pelanggan baru. Influencer Marketing: Gunakan influencer atau food blogger lokal untuk mereview produk cilok Anda, baik yang berbasis di kota tempat usaha beroperasi maupun yang memiliki audiens lebih luas. Pemasaran melalui Testimoni Pelanggan: Galang testimonial dari pelanggan setia untuk meningkatkan kepercayaan calon pembeli. 4. Diversifikasi Saluran Penjualan Penjualan Online: Selain membuka gerai fisik, Anda bisa memperluas jangkauan dengan menjual cilok secara online melalui platform marketplace (GoFood, GrabFood, atau ShopeeFood), atau bahkan membuka toko online sendiri. Kios atau Warung: Buka gerai atau warung cilok di tempat strategis seperti area sekolah, kampus, pasar, atau tempat wisata yang banyak dilalui orang. Paket dan Layanan Catering: Menawarkan paket cilok untuk acara-acara tertentu, seperti ulang tahun, pertemuan kantor, atau pesta. Paket ini bisa menarik perhatian pelanggan yang ingin menyajikan camilan unik. 5. Kemitraan dan Franchise Kemitraan: Tawarkan peluang kemitraan dengan warung makan atau restoran lokal untuk menjual cilok Anda di tempat mereka. Ini bisa menjadi cara yang efektif untuk memperkenalkan cilok Anda ke pasar yang lebih luas tanpa harus membuka banyak cabang.
--	--	--	--	--	--	---	---	---

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	



Peserta PKKP 2024



Rizal Adi Nugroho

Tim Teknis PKKP 2024



NENDI RAHAYU