

Penyusunan Roadmap Strategis Usaha Tokomu PRM Bangunjiwo Barat

Developing a Strategic Business and Institutional Roadmap for Tokomu PRM Bangunjiwo Barat

^{1*)}Hafiez Sofyani, ²⁾ Dara Alifa Fajriati Thamrin, ³⁾ Rizka Amalia, ⁴⁾ Indah Yani

¹Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

²Business and Sustainability Research Center, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

³Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

⁴Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Tri Bhakti Bekasi

Jl. Brawijaya, Geblagan, Tamantirto, Kec. Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta
Jl. Kapas No.9, Semaki, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta

*Email korespondensi: hafiez.sofyani@umy.ac.id

Histori Artikel:

Diajukan:
28/05/2026

Diterima:
11/08/2026

Diterbitkan:
19/08/2026

ABSTRAK

Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan mengurangi kesenjangan kapasitas manajemen usaha komunitas Tokomu PRM Bangunjiwo Barat melalui penyusunan roadmap dan kelembagaan strategis menuju pengembangan usaha berkelanjutan dan transformasi koperasi komunitas. Kegiatan dilaksanakan di PRM Bangunjiwo Barat, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta pada Februari sampai dengan April 2026 dengan melibatkan 35 peserta. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui Focus Group Discussion (FGD), sosialisasi, lokakarya penyusunan roadmap, pelatihan efisiensi operasional, analisis pasar, strategi pemasaran digital, serta pendampingan implementasi. Indikator yang diukur meliputi pemahaman peserta mengenai perencanaan bisnis, tata kelola usaha, pencatatan transaksi, manajemen persediaan, pengendalian biaya operasional, dan pemasaran digital. Produk yang dihasilkan berupa roadmap dan kelembagaan, SOP dasar operasional, format pencatatan transaksi sederhana, serta strategi pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap pengelolaan usaha yang profesional, transparan, dan akuntabel serta tersusunnya arah pengembangan usaha yang sistematis. Program ini membantu pengembangan usaha komunitas yang inklusif, kompetitif, dan berkelanjutan.

Kata kunci: Usaha Komunitas, Roadmap Bisnis, Kewirausahaan Sosial, Koperasi Komunitas

ABSTRACT

This community service program aimed to address the managerial capacity gap of Tokomu PRM Bangunjiwo Barat, a community-based enterprise, by developing a strategic business and institutional roadmap to support sustainable business development and transformation into a community cooperative. The program was implemented at PRM Bangunjiwo Barat, Kasihan District, Bantul Regency, Special Region of Yogyakarta, from February to April 2026, involving 35 participants. A participatory approach was employed through Focus Group Discussions (FGDs), program socialisation, strategic business roadmap workshops, operational efficiency training, market analysis, digital marketing strategy training, and implementation mentoring. The finding indicators included participants' understanding of business planning, business governance, transaction recording, inventory management, operational cost control, and digital marketing. The program yielded a development roadmap and institutional framework, standard operating procedures (SOPs), a simplified

transaction recording format, and a digital marketing strategy. The results demonstrate improved participant understanding regarding professional, transparent, and accountable business management, as well as the establishment of a systematic direction for business development. This program contributes to the development of an inclusive, competitive, and sustainable community enterprise.

Keywords: *Community Enterprise, Business Roadmap, Social Entrepreneurship, Community Cooperative*

PENDAHULUAN

Perubahan lanskap ekonomi global yang ditandai dengan meningkatnya ketidakpastian, perubahan pola konsumsi konsumen, dan persaingan korporasi yang semakin dinamis, terdapat kebutuhan untuk memperkuat kapasitas ekonomi masyarakat sebagai dasar pembangunan inklusif dan berkelanjutan (Pasalbessy et al., 2025; Phoek et al., 2024). Ketahanan ekonomi bukan hanya tentang kekuatan sektor formal dan kebijakan makroekonomi, tetapi juga tentang kemampuan masyarakat lokal untuk menciptakan ekonomi mereka sendiri melalui solidaritas sosial, dengan memanfaatkan sumber daya lokal dan melalui lembaga-lembaga yang berkelanjutan (Kawulur et al., 2025; Septiani et al., 2025). Membangun ekonomi komunitas merupakan cara penting untuk membangun kesejahteraan masyarakat dan membangun ketahanan ekonomi lokal terhadap kompleksitas ekonomi yang semakin meningkat.

Peran komunitas dan organisasi sosial sebagai aktor strategis untuk mengembangkan pertumbuhan ekonomi inklusif semakin umum dalam pembangunan ekonomi modern. Organisasi sosial-keagamaan sangat ampuh karena memiliki jaringan sosial yang kuat, tingkat kepercayaan yang tinggi di antara anggota komunitas, dan nilai-nilai kolektif yang menginspirasi partisipasi aktif anggota. Lembaga-lembaga ini juga dikenal sebagai lembaga sosial dan keagamaan, tetapi mereka juga dapat menjadi pusat pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan memperkenalkan unit usaha berbasis komunitas dengan fokus keberlanjutan dan kemakmuran bersama (Baskoro, 2025). Karakteristik seperti ini menjadikan usaha berbasis komunitas mampu berkembang sebagai alat untuk memperkuat ekonomi lokal, menyeimbangkan tujuan ekonomi dengan nilai-nilai sosial (Shulthoni et al., 2025).

Menurut berbagai penelitian, pengoperasian usaha komunitas dapat

digunakan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lapangan kerja, dan memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat, jika usaha komunitas dikelola secara profesional dan berkelanjutan (Fitrianti et al., 2025; Sismar et al., 2025; Walidain et al., 2025). Namun masih terdapat beberapa masalah yang dapat ditemukan di banyak usaha komunitas, termasuk kapasitas manajerial yang rendah, ketergantungan pada pendanaan yang tidak tetap, dan kurangnya rencana bisnis (Chavesta et al., 2025; Harinurdin et al., 2025). Keadaan ini menyulitkan pembangunan usaha di komunitas secara optimal dan membuat keberlanjutannya stagnan. Jika usaha tersebut tidak memiliki roadmap yang spesifik, manajemen bisnis seringkali bersifat jangka pendek dan tidak dapat membangun struktur kelembagaan yang baik untuk pengembangan bisnis yang berkelanjutan (Khiawnoi et al., 2025).

Selain tantangan kelembagaan, aspek operasional dan pemasaran juga merupakan faktor penting dalam menentukan keberhasilan bisnis komunitas. Sistem operasional yang efisien, manajemen persediaan yang baik, dan pengendalian biaya yang tepat belum diterapkan di banyak unit bisnis komunitas. Lebih lanjut, strategi pemasaran seringkali tidak didasarkan pada analisis kebutuhan pasar dan perilaku konsumen, sehingga produk dan layanan yang ditawarkan gagal memenuhi kebutuhan komunitas secara optimal (Harinurdin et al., 2025). Dalam keadaan ini, jika tidak dikelola dengan benar, bisnis komunitas juga dapat dipandang sebagai pesaing bagi bisnis lokal, bukan mitra dalam menciptakan ekosistem ekonomi komunitas (CEE) (Septiani & Aeni, 2025; Zambrano-Mieles et al., 2025). Oleh karena itu, pendekatan pengembangan bisnis komunitas harus didasarkan pada konsep kewirausahaan sosial, di mana bisnis digunakan sebagai alat pemberdayaan dan penguatan ekonomi kolektif.

Tokomu PRM Bangunjiwo Barat adalah usaha bisnis komunitas yang didirikan dengan tujuan sebagai berikut: membantu kemandirian ekonomi Tokomu PRM dan memberdayakan jemaat dan komunitas Tokomu PRM. Tokomu telah menunjukkan potensi yang kuat untuk menjadi unit usaha bisnis komunitas yang berkelanjutan, dan pada akhirnya menjadi koperasi komunitas, karena basis anggotanya yang kuat, jaringan sosial, dan legitimasi sosialnya. Tokomu memiliki potensi tinggi untuk menjadi unit usaha bisnis komunitas dan di masa depan menjadi koperasi komunitas, yang dasarnya adalah basis anggota yang kuat, jaringan sosial yang kuat, dan legitimasi sosial yang tinggi. Tokomu bukan hanya sarana untuk membiayai dirinya sendiri dari dalam organisasi tetapi juga untuk meningkatkan perekonomian lokal dengan menggunakan prinsip persatuan, kolaborasi, dan kesejahteraan anggota.

Tim pengabdian masyarakat melakukan pra-evaluasi terhadap kebutuhan usaha melalui observasi awal dan diskusi dengan manajemen Tokomu. Hasilnya menunjukkan bahwa usaha tersebut masih berskala sangat dasar, belum ada peta jalan roadmap pengembangan bisnis dan kelembagaan untuk transisi menjadi koperasi komunitas, serta belum tersedia sistem pencatatan usaha maupun prosedur operasional standar (SOP). Dari sisi pemasaran, tidak ada upaya selain memanfaatkan jaringan internal organisasi untuk mempromosikan produk, tanpa disertai analisis pasar atau perilaku konsumen. Kondisi ini mengindikasikan perlunya penguatan pada beberapa aspek kesiapan Tokomu untuk bertransformasi menjadi koperasi komunitas, mencakup tata kelola, kapasitas manajerial, efisiensi kinerja, dan strategi pemasaran.

Temuan-temuan tersebut mengarah pada penetapan tiga masalah utama sebagai prioritas dalam program pengabdian masyarakat ini. Pertama, belum adanya peta jalan bisnis dan kelembagaan yang dapat memandu transisi menuju koperasi komunitas dengan sistem manajemen operasional yang lebih tertata. Kedua, keterbatasan kemampuan manajerial khususnya dalam perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan, efisiensi operasional, dan pengendalian usaha menghambat usaha untuk mencapai potensi maksimalnya. Ketiga,

pemasaran dan pengembangan produk tidak didasarkan pada analisis pasar, sehingga menyulitkan upaya meraih peluang pertumbuhan bisnis maupun sinergi dengan wirausahawan lokal.

Untuk mengatasi masalah-masalah tersebut, digunakan pendekatan partisipatif dalam menyusun peta jalan bisnis dan kelembagaan menuju koperasi komunitas. Peta jalan ini dirancang melalui kolaborasi dengan manajemen Tokomu, dengan mempertimbangkan karakteristik masyarakat setempat, kondisi pasar, serta kebutuhan organisasi. Selain penyusunan roadmap, dilakukan pula pelatihan dan pendampingan untuk membangun kapasitas manajerial yang mencakup perencanaan bisnis, manajemen operasional, pencatatan usaha, efisiensi biaya, serta pengembangan strategi pemasaran berbasis analisis pasar dan prinsip kewirausahaan sosial.

Universitas berperan sebagai mitra strategis dalam meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat melalui pelaksanaan "Tri Dharma" Perguruan Tinggi, khususnya pada aspek pengabdian kepada masyarakat. Program ini bertujuan untuk membangun kapasitas manajerial manajemen Tokomu melalui penyusunan peta jalan bisnis dan kelembagaan, penguatan tata kelola usaha, peningkatan efisiensi operasional, serta perumusan strategi pemasaran yang didasarkan pada analisis pasar dan prinsip kewirausahaan sosial. Program ini diharapkan dapat membuka jalan bagi pengembangan Tokomu sebuah usaha berbasis komunitas yang lebih efisien, kompetitif, dan berkelanjutan sebagai titik awal kemandirian ekonomi PRM Bangunjiwo Barat dan masyarakat sekitarnya.

METODE

Waktu dan tempat

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di wilayah PRM Bangunjiwo Barat, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Mitra kegiatan ini adalah unit usaha komunitas Tokomu PRM Bangunjiwo Barat. Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini berlangsung selama tiga bulan (Februari-April 2026). Kegiatan difokuskan pada pengembangan peta jalan bisnis dan kelembagaan strategis untuk

Tokomu dalam memperkuat usaha komunitas dan mempersiapkan transformasi koperasi.

Tahap Pelaksanaan



Gambar 1. Tahapan Rencana Kerja Pengabdian Kepada Masyarakat

Gambar berikut menunjukkan tahapan rencana kerja pengabdian masyarakat. (Lihat Gambar 1.) Kegiatan pengabdian masyarakat, secara umum, dibagi menjadi tiga bidang: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada fase persiapan, tim pengabdian masyarakat melakukan survei awal, membentuk tim pelaksanaan, membuat instrumen kegiatan, dan mengadakan pertemuan serta koordinasi dengan manajemen Tokomu PRM Bangunjiwo Barat. Selain itu, Diskusi Kelompok Fokus (FGD) diadakan untuk membantu memetakan kondisi bisnis, membahas isu-isu prioritas, dan membangun kebutuhan untuk program pendampingan. FGD menyoroti beberapa poin utama diskusi: kondisi kelembagaan dan perencanaan bisnis, efisiensi operasional, dan strategi pemasaran dan pengembangan produk. Tim pengabdian masyarakat dan mitra juga menyepakati alokasi pekerjaan untuk program pada tahap ini. Tokomu mengatur tempat untuk lokakarya, mengatur peserta, dan mendukung dengan data bisnis, sedangkan tim pengabdian masyarakat menyiapkan alat analisis, materi pelatihan, dll., dan mengatur pembicara.

Implementasi program merupakan tahap kedua. Tahap ini meliputi sosialisasi program, pengembangan peta jalan bisnis dan kelembagaan strategis melalui lokakarya, efisiensi operasional bisnis melalui pelatihan, analisis pasar, serta pengembangan produk dan strategi pemasaran berbasis media digital. Lokakarya bersifat partisipatif sehingga memungkinkan para pengelola Tokomu untuk mendapatkan pengalaman langsung dalam mengembangkan rencana pengembangan bisnis. Selain itu, pendampingan juga ditawarkan dalam implementasi hasil lokakarya, termasuk pembuatan media

pemasaran digital, pembuatan catatan bisnis sederhana, pembuatan produk unggulan, dan pembuatan peta jalan bisnis.

Evaluasi merupakan tahap ketiga. Tim pengabdian masyarakat melacak dan menilai semua kegiatan yang telah dilakukan dan hasil dari program tersebut. Evaluasi dilakukan secara kualitatif melalui diskusi dan observasi pelaksanaan serta secara survei evaluasi kepada mitra. sehingga dapat mengukur peningkatan pemahaman dan kemampuan para pengelola Tokomu di bidang perencanaan bisnis, efisiensi operasional, analisis pasar, dan strategi pemasaran.

Strategi Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat untuk meningkatkan kapasitas pengelola komunitas PRM Bangunjiwo Barat dalam mengembangkan usaha komunitas dilaksanakan dengan beberapa cara sebagai berikut;

Pendekatan sosialisasi dan workshop penyusunan roadmap bisnis.

Pendekatan ini diimplementasikan untuk meningkatkan pemahaman para pengelola Tokomu tentang pentingnya perencanaan bisnis dan penguatan lembaga bisnis komunitas. Kegiatan dilakukan melalui sosialisasi dan lokakarya partisipatif untuk membahas pengembangan visi bisnis dan tujuan pembangunan jangka pendek, menengah, dan panjang, serta strategi transformasi menuju koperasi komunitas. Materi yang diberikan mencakup semua isu ini: peta jalan bisnis strategis, tata kelola bisnis komunitas, dan penguatan lembaga koperasi.

Pendekatan peningkatan efisiensi operasional usaha.

Implementasi dilakukan untuk mengoptimalkan efisiensi manajemen bisnis oleh para pengelola Tokomu dengan memiliki alur kerja yang lebih baik dan sistem operasi yang lebih sederhana. Tim layanan masyarakat melakukan pelatihan di bidang pencatatan transaksi bisnis, manajemen inventaris, pembuatan SOP dasar, dan pengendalian biaya operasional. Diharapkan hal ini akan meningkatkan efektivitas manajemen bisnis dan berkontribusi pada keberlanjutan Tokomu.

Pendekatan analisis pasar dan pengembangan pemasaran digital.

Hal ini dilakukan untuk memungkinkan para pengelola memperoleh informasi tentang kebutuhan pasar, preferensi konsumen, dan strategi pengembangan produk yang sesuai dengan lingkungan bisnis. Tim layanan masyarakat juga melakukan pelatihan tentang strategi pemasaran media sosial, konten pemasaran sederhana, dan peningkatan branding Tokomu. Pendekatan ini bertujuan untuk memberikan Tokomu kesempatan untuk menonjol dari pesaing, serta meningkatkan cakupan pemasarannya dan memperdalam sinergi dengan bisnis lokal.

Pendampingan implementasi roadmap bisnis.

Pendampingan ini ditawarkan sebagai tambahan dari lokakarya dan pelatihan yang ditawarkan. Dengan memberikan dukungan roadmap bisnis, membantu menyusun catatan bisnis, membantu menciptakan produk yang lebih baik, dan membantu pemasaran digital, tim layanan masyarakat membantu para pengelola Tokomu menyelesaikan roadmap bisnis mereka. Pendampingan diberikan secara berkala untuk memastikan bahwa hasil pelatihan diimplementasikan secara optimal dan berkelanjutan dalam pengelolaan usaha komunitas Tokomu PRM Bangunjiwo Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dilakukan bekerja sama dengan Tokomu PRM Builderce Bangunjiwo Barat dari Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, DIY, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kegiatan yang disajikan pada gambar di bawah ini adalah kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan: penyuluhan program, lokakarya pengembangan peta jalan bisnis strategis, pelatihan efisiensi operasional, analisis pasar, dan pengembangan strategi pemasaran berbasis media digital (Gambar 2). Kegiatan ini bertujuan untuk membangun kapasitas para pengelola Tokomu dalam membangun bisnis komunitas yang lebih efisien, terkonsentrasi, dan berkelanjutan.



Gambar 2. Tim Pengabdian dan Mitra Tokomu PRM Bangunjiwo Barat

Hasil pengabdian ini adalah roadmap dan kelembagaan bagi TOKOMU, yang akan memandu pengembangan usaha desa dalam rangka pembentukan koperasi. Peta jalan ini disusun berdasarkan kebutuhan mitra yang diidentifikasi melalui proses partisipatif, serta menjadi panduan pengembangan untuk jangka pendek, menengah, dan panjang (Gambar 3).



Gambar 3. Roadmap Bisnis PRM Bangunjiwo Barat

Hasil Evaluasi Program

Kuesioner kepuasan mitra dengan skala Likert empat poin (Tidak Setuju, Agak Setuju, Setuju, Sangat Setuju) digunakan untuk mengevaluasi program tersebut. Instrumen ini digunakan untuk menilai tujuh indikator (Gambar 4).

NO	INDIKATOR	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Sangat Setuju
1	Pemecutan program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh dosen UMY telah sesuai dengan kebutuhan mitra sasaran.				✓
2	Pentingnya keterlibatan mitra sasaran dalam proses penyusunan program PKM.			✓	
3	Kesesuaian rencana kegiatan dengan pelaksanaan program PKM.			✓	
4	Kesesuaian hasil kegiatan dengan pemecutan program PKM.				✓
5	Pelaksanaan program PKM dilaksanakan dengan memperhatikan aspek K3 (Keselamatan dan Kesehatan Kerja).				✓
6	Hasil PKM sesuai dengan solusi yang diharapkan oleh mitra sasaran.			✓	
7	Hasil PKM dapat dimanfaatkan secara maksimal.			✓	
8	Saran / Masukan				

Gambar 4. Evaluasi Mitra

Hasil survei yang melibatkan para mitra menunjukkan penilaian positif untuk seluruh indikator. Tiga indikator berada dalam kategori Sangat Setuju yaitu, perencanaan program yang selaras dengan kebutuhan mitra, hasil kegiatan program yang sesuai dengan rencana program, serta pelaksanaan kegiatan yang memperhatikan standar Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3). Empat indikator lainnya berada dalam kategori Setuju yakni, keterlibatan mitra dalam perumusan program, pelaksanaan yang sesuai dengan rencana, hasil program yang selaras dengan solusi yang diharapkan, serta kebermanfaatan hasil program bagi mitra.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa program pengabdian masyarakat tersebut sesuai dengan kebutuhan Tokumu dan terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan para pengelola untuk mengembangkan usaha komunitas secara lebih sistematis.

Kegiatan Workshop Penyusunan Roadmap Strategis Bisnis

Hasil utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah penyusunan peta jalan bisnis dan kelembagaan. Sebelum kegiatan ini, manajemen Tokomu tidak memiliki panduan terdokumentasi untuk pengembangan bisnis, dan dalam operasional sehari-hari, mereka lebih berfokus pada tugas-tugas yang perlu segera diselesaikan. Melalui pendekatan partisipatif, tim manajemen berhasil menyusun peta jalan bagi proses pengembangan bisnis yang bertahap mulai dari penguatan tata kelola, peningkatan efisiensi operasional, dan penguatan upaya pemasaran, hingga persiapan transformasi kelembagaan menjadi koperasi komunitas. Roadmap ini memberikan acuan yang lebih terstruktur bagi proses pengembangan serta memungkinkan pendekatan yang lebih sistematis dalam pengambilan keputusan bisnis yang terencana dan berkelanjutan (Gambar 5).



Gambar 5. Dokumentasi Workshop Penyusunan Roadmap Strategis Bisnis

Pengelola mulai memahami pentingnya perencanaan strategis dalam mendukung komunitas bisnis. Mereka juga memperoleh pengetahuan mengenai penguatan kelembagaan, tata kelola bisnis, serta persiapan transformasi 'Tokomu' menjadi komunitas koperasi. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan para pengelola dan mendukung pengembangan bisnis yang dilaksanakan melalui proses yang terukur dan sistematis.

Kegiatan Pelatihan Efisiensi Operasional dan Pemasaran Digital

Sesi pelatihan dan pendampingan memungkinkan para pengelola untuk meningkatkan pengetahuan mereka mengenai perencanaan bisnis, pencatatan transaksi dasar, manajemen inventaris, pengembangan SOP operasional, dan pengendalian biaya bisnis. Selain itu, pelatihan pemasaran digital juga telah diperkenalkan, yang mencakup penggunaan media sosial untuk promosi dan komunikasi dengan konsumen. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa materi pelatihan dan pendekatan pendampingan efektif dalam memenuhi kebutuhan pengelola Tokomu, sebagaimana terlihat pada Gambar 4 yang menampilkan tanggapan positif untuk semua indikator.



Gambar 4. Dokumentasi Pelatihan Efisiensi Operasional dan Pemasaran Digital

Tim berupaya menciptakan alur kerja pemasaran berbasis digital, dengan pemahaman bahwa strategi pemasaran digital dapat membantu meningkatkan visibilitas bisnis serta membangun hubungan yang positif dengan masyarakat dan anggota

Penerapan Pendekatan Kewirausahaan Sosial dan Penguatan Kapasitas Pengelola Tokomu

Program ini juga mendorong perubahan pola pikir tim manajemen mengenai

peran Tokomu sebagai sebuah usaha berbasis komunitas. Tokomu bukan sekadar organisasi penyedia pendanaan bagi organisasi lain, melainkan juga sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat yang berlandaskan prinsip-prinsip kewirausahaan sosial. Dengan demikian, manajemen termotivasi untuk membangun bisnis yang berfokus pada keberlanjutan, memperkuat kemitraan dengan pelaku usaha lokal, serta menciptakan nilai sosial bagi anggota dan masyarakat luas. Roadmap dan kapasitas manajemen yang lebih kuat telah ditetapkan, memberikan landasan yang lebih kokoh bagi Tokomu untuk secara bertahap mengembangkan usahanya menjadi sebuah koperasi berbasis komunitas.

Secara teoretis, hasil program ini sejalan dengan konsep pengembangan kapasitas, yang menyatakan bahwa penguatan organisasi memerlukan lebih dari sekadar peningkatan kapasitas individu. hal ini juga mencakup penguatan sistem organisasi, tata kelola, dan rencana strategis (Hidayati, 2025). Selain itu, hasil tersebut semakin memperkuat gagasan kewirausahaan sosial dalam menciptakan tidak hanya nilai ekonomi, tetapi juga nilai sosial melalui usaha yang memiliki tata kelola lebih profesional dan kolaboratif di tengah masyarakat. Roadmap merupakan sarana yang menghubungkan upaya pengembangan kapasitas organisasi dengan keberlangsungan usaha komunitas.

Program ini menunjukkan penyusunan roadmap yang dapat menjadi model bagi pembentukan usaha berbasis komunitas yang berlandaskan organisasi sosial-keagamaan. Roadmap ini memberikan arah bagi pengembangan bisnis dalam jangka waktu tertentu serta membantu para pengelola dalam menentukan prioritas program, mengembangkan tata kelola operasional yang lebih baik, dan merencanakan transisi kelembagaan menjadi koperasi komunitas. Metode ini dapat direplikasi untuk unit usaha komunitas lain yang menghadapi tantangan serupa terkait perencanaan strategis dan kapasitas manajerial.

SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama Tokomu PRM Bangunjiwo Barat berkontribusi

terhadap peningkatan kapasitas pengelola dalam penyusunan roadmap bisnis dan kelembagaan menuju koperasi komunitas. Para pengelola memperdalam pemahaman mereka mengenai perencanaan bisnis, tata kelola bisnis, efisiensi operasional, dan strategi pemasaran yang berorientasi pasar melalui serangkaian kegiatan sosialisasi, lokakarya, dan pelatihan. Hasil utama program ini adalah roadmap dan kelembagaan yang akan menjadi acuan bagi pengembangan usaha secara bertahap menuju entitas yang lebih profesional, kompetitif, dan berkelanjutan di tengah masyarakat.

Program ini memiliki beberapa keterbatasan. Jangka waktu pendampingan relatif singkat, sehingga evaluasi jangka panjang terhadap pelaksanaan roadmap tersebut tidak dapat dilakukan. Selain itu, evaluasi program lebih menitikberatkan pada tingkat kepuasan dan persepsi mitra, sehingga dampak terhadap indikator kinerja bisnis (seperti pertumbuhan pendapatan, jumlah pelanggan, dan efisiensi operasional) tidak dievaluasi secara kuantitatif. Mengingat program ini hanya dilaksanakan bersama satu mitra, hasilnya tidak dapat digeneralisasi untuk usaha komunitas dengan karakteristik yang berbeda. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan berkelanjutan untuk memantau pelaksanaan roadmap serta menilai dampaknya terhadap keberlanjutan usaha dan kesiapan Tokomu dalam bertransformasi menjadi koperasi komunitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Baskoro, A. (2025). Strengthening Good Village Governance Strategy: Transparency, Accountability, And Inclusive Rural Development. *Bestuurskunde: Journal Of Governmental Studies*, 5(1), 39-50. Doi:10.53013/Bestuurskunde.5.1.39-50
- Chavesta, J. E. I., Farroñán, E. V. R., Ballesteros, M. A. A., Núñez, M. M., Zuta, J. C. M., Zuta, L. K. M., . . . Reyes-Pérez, M. D. (2025). Exploring The Challenges Of Social And Sustainable Entrepreneurship Strategy: A Review Of The Literature.
- Fitrianti, F., Widiyanti, M., Wahab, Z., & Maulana, A. (2025). The Influence Of

- Price, Venue And Service Quality On The Interest Of Photographer Service Users In Palembang City. *American Journal Of Economic And Management Business (Ajemb)*, 4(6), 650-658.
Doi:10.58631/Ajemb.V4i6.228
- Harinurdin, E., Laksmono, B. S., Kusumastuti, R., & Safitri, K. A. (2025). Community Empowerment Utilizing Open Innovation As A Sustainable Village-Owned Enterprise Strategy In Indonesia: A Systematic Literature Review. *Sustainability*, 17(8), 3394. Doi:10.3390/Su17083394
- Hidayati, U. (2025). *Strategi Peningkatan Kapasitas Pengelolaan Bumdes Dalam Mendorong Kemandirian Ekonomi Desa*: Penerbit Nem.
- Kawulur, A. A., Kawulur, A. F., & Dame, J. M. (2025). Peran Usaha Micro Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan (Studi Pada Desa Picuan Satu). *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 1(4), 1758-1770. Doi:10.63822/68ymde87
- Khiawnoi, P., Nakudom, S. S., Noobutr, P., & Kaewzang, U. (2025). Empowering Communities: The Strategic Role Of Community Enterprise Entrepreneurs In Sustainable Development. *Sustainability (2071-1050)*, 17(12). Doi:10.3390/Su17125483
- Pasalbessy, V. F., & Latuheru, A. (2025). Local Economic Empowerment: A Strategy To Reduce Economic Inequality In Regions. *Msj: Majority Science Journal*, 3(2), 63-72. Doi:10.61942/Msj.V3i2.320
- Phoek, I., Bhaumik, A., Isaac, O., & Tjilen, A. (2024). How Village Funds Influence Economic Development In South Papua, Indonesia. *Problems And Perspectives In Management*, 22(1), 310. Doi:10.21511/Ppm.22(1).2024.26
- Septiani, N., & Aeni, C. (2025). Social Entrepreneurship As A Catalyst For Sustainable Development: A Study On Community Economic Empowerment. *Implementasi Manajemen & Kewirausahaan*, 5(1), 75-89. Doi:10.38156/Imka.V5i1.508
- Shulthoni, M., Roziq, A., & Styowati, L. L. (2025). Sosialisasi Dan Pelatihan Sistem Akuntansi Bagi Pengurus Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih Di Kabupaten Jember. *Jurnal Inovasi Dan Kreatif Abdimas*, 1(3), 109-113. Doi:10.61132/Jumbidter.V2i3.572
- Sismar, A., Andriyan, Y., Musriani, M., Hamsiah, H., Rachmadana, S. L., Dfinubun, Y., . . . Samson, W. I. P. (2025). Development Of Village-Owned Enterprises Business Strategy In South Misool, Raja Ampat Towards Village Economic Independence. *Journal Of Community Service And Empowerment*, 6(2), 58-65. Doi:10.22219/Jcse.V6i2.35766
- Walidain, K., & Nurwulan, R. L. (2025). Empowerment Of The Umkm Community In Utilizing Pt Pln Csr Funds By Baitulmaal Muamalat Representative Of West Java. *Journal Of Economic Empowerment Strategy (Jees)*, 8(1), 25-34. Doi:10.23969/Jees.V8i1.22513
- Zambrano-Mieles, J. D., Mieles-Cevallos, D. N., Suntasig-Tuasa, L. J., & Fabiani-Orbea, L. (2025). Challenges And Opportunities In Local Sustainable Tourism: A Systematic Review Focusing On Community Participation And Regional Development. *Journal Of Posthumanism*, 5(1), 1062–1078-1062–1078. Doi:10.63332/Joph.V5i1.636