



PENGEMBANGAN BISNIS LOKAL BERBASIS KOMUNITAS MELALUI COACHING DAN MENTORING DI PPA AGAPE DESA NGUNUT - TULUNGAGUNG

Wilma Laura Sahetapy^a, Widjojo Suprpto^b, Dhyah Harjanti^c, Vicky Alvindra Pratama^d, Marcellino Darren Divanata^e, Josephin Jhesica^f, Yonathan Palumian^{g*}

^a Business Management, wilma@petra.ac.id, Universitas Kristen Petra, Surabaya – Jawa Timur

^b Business Management, joe.suprpto@petra.ac.id, Universitas Kristen Petra, Surabaya – Jawa Timur

^c Business Management, dhyah@petra.ac.id, Universitas Kristen Petra, Surabaya – Jawa Timur,

^{d e f} Business Management, Universitas Kristen Petra, Surabaya – Jawa Timur

^g Business Management, ypalumian@gmail.com, Universitas Kristen Petra, Surabaya – Jawa Timur

* Korespondensi

ABSTRACT

Agape Child Development Center (PPA Agape) is an institution focused on holistic child development aimed at liberating children from poverty. To support this mission, PPA Agape endeavors to open several business units run by workers and children sponsored by PPA Agape. The businesses run by PPA Agape include Etawa goat farming, selling fruits grown on PPA Agape's land, and a beauty and self-care store. Some problems faced by these small business units include low product awareness, limited marketing, and a lack of product variety. This community service activity aims to develop initial or simple strategies related to product marketing of the business units so that they become better known to a broader audience. The activities and support conducted at PPA Agape include business coaching and mentoring for PPA children aged 12 and above to provide insights on the importance of entrepreneurship, creating a Tokopedia account as an online sales platform for the beauty salon products, and creating an Instagram account as a promotional platform for the beauty salon products run by PPA Agape.

Keywords: *business coaching, mentoring, product development, market development, digital marketing*

Abstrak

Pusat Pengembangan Anak (PPA) Agape merupakan sebuah institusi yang berfokus pada pengembangan anak secara holistik yang bertujuan untuk membebaskan anak-anak dari kemiskinan. Untuk mendukung misi tersebut PPA Agape mencoba untuk membuka beberapa unit usaha yang dijalankan oleh para pekerja dan anak-anak yang di sponsori oleh PPA Agape. Usaha-usaha yang dijalankan oleh PPA Agape yaitu peternakan kambing etawa, penjualan buah-buahan hasil tanam di lahan milik PPA Agape, dan toko kecantikan dan perawatan diri. Beberapa permasalahan yang sedang di hadapi oleh unit-unit usaha kecil ini di antaranya adalah rendahnya product awareness, keterbatasan pemasaran, dan keterbatasan variasi produk yang ditawarkan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membangun strategi awal atau strategi sederhana terkait pemasaran produk unit-unit usaha agar lebih dikenal oleh masyarakat yang lebih luas. Kegiatan dan dukungan yang dijalankan di PPA Agape adalah business coaching and mentoring kepada anak-anak PPA usia 12 tahun ke atas guna memberikan pandangan akan pentingnya berwirausaha, pembuatan akun platform Tokopedia sebagai platform penjualan online untuk produk di salon kecantikan dan pembuatan akun Instagram sebagai platform promosi produk di salon kecantikan yang dijalankan oleh PPA Agape.

Kata Kunci: *business coaching, mentoring, product development, market development, digital marketing*

1. PENDAHULUAN

Desa Ngunut, yang terletak di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, memiliki potensi ekonomi yang cukup besar namun belum dimanfaatkan secara optimal. Sebagai salah satu langkah untuk mengatasi masalah kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, Pusat Pengembangan Anak (PPA) Agape telah mengambil peran penting dalam upaya ini. PPA Agape adalah sebuah institusi yang berfokus pada pengembangan anak secara holistik dengan tujuan utama membebaskan anak-anak dari kemiskinan. Lembaga ini memberikan pelayanan kepada anak-anak dengan rentang usia 3-22 tahun, meliputi pengembangan fisik, spiritual, kognitif, dan sosio-emosional. PPA Agape memperoleh dana dari organisasi non-pemerintah (NGO) swasta internasional serta kontribusi lokal dari berbagai sumber.

Namun, meskipun mendapatkan dukungan finansial dari NGO, PPA Agape menghadapi tantangan serius dalam hal keberlanjutan pendanaan. Ketergantungan yang tinggi pada NGO swasta ini memunculkan kekhawatiran mengenai masa depan program-program yang dijalankan jika kemitraan dengan NGO tersebut terhenti dalam beberapa tahun ke depan. Mengingat pentingnya keberlanjutan operasional dan program pengembangan anak, PPA Agape perlu mencari solusi untuk mencapai kemandirian finansial. Salah satu solusi yang diidentifikasi adalah pengembangan unit bisnis yang dapat menghasilkan pendapatan secara mandiri.

Untuk mencapai kemandirian finansial, PPA Agape telah mengembangkan beberapa unit bisnis berbasis komunitas. Unit-unit bisnis ini meliputi salon kecantikan dan perawatan diri, penjualan buah-buahan hasil pertanian orang tua anak-anak PPA Agape, serta peternakan kambing Etawa. Meskipun demikian, hasil yang diperoleh dari unit-unit bisnis tersebut masih belum maksimal. Beberapa masalah utama yang dihadapi oleh unit-unit bisnis ini antara lain rendahnya kesadaran masyarakat terhadap produk dan jasa yang ditawarkan, belum adanya strategi bisnis yang jelas, serta kurangnya tata kelola yang baik.

Rendahnya kesadaran masyarakat terhadap produk dan jasa yang ditawarkan oleh unit usaha PPA Agape merupakan masalah yang signifikan. Produk dan jasa yang ditawarkan belum dikenal secara luas oleh masyarakat, sehingga permintaan terhadap produk dan jasa tersebut masih rendah. Selain itu, belum adanya strategi bisnis yang jelas juga menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha. Tanpa strategi bisnis yang tepat, unit-unit bisnis sulit untuk berkembang dan bersaing di pasar. Kurangnya tata kelola yang baik juga berkontribusi terhadap rendahnya kinerja unit bisnis. Tata kelola yang baik meliputi manajemen yang efektif, pengelolaan keuangan yang transparan, serta sistem operasional yang efisien.

Mengatasi permasalahan ini membutuhkan pendekatan yang komprehensif dan terencana dengan baik. Salah satu solusi yang diharapkan mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi unit-unit bisnis yang ada adalah melalui program mentoring bisnis. Program mentoring bisnis ini dirancang untuk memberikan bimbingan dan pelatihan kepada pengelola unit bisnis dalam berbagai aspek, termasuk strategi pemasaran, manajemen operasional, serta pengelolaan keuangan. Dengan adanya bimbingan dari para mentor yang berpengalaman, diharapkan unit-unit bisnis yang dikelola oleh PPA Agape dapat berkembang lebih baik dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kemandirian finansial lembaga tersebut.

Program mentoring bisnis ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan profitabilitas unit-unit bisnis, tetapi juga untuk menguatkan kapasitas komunitas lokal dalam mengelola usaha secara mandiri. Dengan bimbingan yang tepat, pengelola unit bisnis dapat mengidentifikasi peluang pasar, merancang strategi pemasaran yang efektif, serta mengelola operasional dan keuangan dengan lebih baik. Selain itu, program ini juga bertujuan untuk membangun kesadaran masyarakat terhadap produk dan jasa yang ditawarkan oleh unit bisnis PPA Agape. Dengan strategi pemasaran yang tepat, diharapkan produk dan jasa tersebut dapat lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat.

Implementasi program mentoring bisnis ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi PPA Agape dan masyarakat Desa Ngunut secara keseluruhan. Dengan meningkatkan profitabilitas unit-unit bisnis, PPA Agape dapat mencapai kemandirian finansial dan mengurangi ketergantungan pada pendanaan dari NGO swasta. Selain itu, program ini juga dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat Desa Ngunut. Dengan adanya unit bisnis yang berkembang dengan baik, masyarakat dapat memperoleh manfaat langsung dalam bentuk lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan.

Selain dampak ekonomi, program ini juga diharapkan dapat memberikan dampak sosial yang positif. Dengan keterlibatan aktif dalam pengelolaan unit bisnis, masyarakat dapat meningkatkan kapasitas dan keterampilan mereka dalam berbagai aspek, termasuk manajemen bisnis, pengelolaan keuangan, serta pemasaran. Hal ini dapat meningkatkan kemandirian dan pemberdayaan masyarakat, serta membangun komunitas yang lebih kuat.

dan berdaya. Keberhasilan program ini juga dapat menjadi model bagi pengembangan bisnis komunitas di daerah lain yang menghadapi tantangan serupa.

Dengan latar belakang dan tujuan yang jelas, diharapkan artikel ini dapat memberikan kontribusi penting dalam literatur pengabdian masyarakat, serta menjadi referensi bagi praktisi dan akademisi yang tertarik dalam bidang pengembangan bisnis lokal berbasis komunitas. Melalui program mentoring bisnis yang terstruktur dan terencana dengan baik, diharapkan PPA Agape dapat mencapai kemandirian finansial dan terus memberikan kontribusi positif bagi perkembangan anak-anak di Desa Ngunut.

2. METODOLOGI PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk berlangsung selama delapan minggu, dimulai dari 1 September hingga 31 Oktober 2023. Program ini dilaksanakan di PPA Agape dan beberapa titik unit usaha PPA Agape yang terletak di Desa Ngunut, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung, dengan dukungan dari lima orang mahasiswa yang didampingi oleh dosen dari Program Business Management Universitas Kristen Petra. Tim pengabdian masyarakat bekerja sama dengan staf utama PPA Agape, yang terdiri dari koordinator, sekretaris, bendahara, mentor, dan tutor PPA.

Program mentoring bisnis ini memiliki dua target utama. Pertama, anak-anak usia 12 tahun ke atas, dengan tujuan membangun kesadaran akan pentingnya berwirausaha sebagai salah satu jalan keluar dari kemiskinan. Kedua, para pelaksana unit usaha atau unit bisnis PPA Agape, yang mencakup pengelolaan, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan pemasaran digital. Melalui program ini, diharapkan anak-anak dan para pelaksana unit usaha dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha mereka secara mandiri dan berkelanjutan.

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah Community Based Research (CBR). Metode ini mengedepankan pendekatan langsung yang disertai dengan pembelajaran konseptual, sehingga terjadi proses transfer pengetahuan antara tim pengabdian masyarakat dan komunitas (PPA Agape). Proses ini sangat penting untuk menjaga momentum dalam mencapai perubahan yang diharapkan, karena adanya proses kerjasama antara pihak-pihak yang terlibat.

Tahapan pertama dalam metode CBR adalah pendekatan dasar (*laying the foundation*). Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan studi pendahuluan melalui diskusi-diskusi dengan para koordinator dan staf PPA Agape. Tujuan dari diskusi ini adalah untuk mendapatkan informasi lebih lanjut terkait dengan semua lini bisnis yang dijalankan oleh PPA, serta kendala-kendala yang dihadapi dalam konteks bisnis. Diskusi dilakukan secara aktif dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan mengenai perubahan yang diinginkan PPA selama program ini berlangsung.

Tahapan kedua adalah perencanaan penelitian (*research planning*). Pada tahap ini, tim pengabdian masyarakat mengkaji informasi yang telah diperoleh dan menentukan kegiatan yang tepat untuk diterapkan di komunitas. Tim juga melakukan persiapan kegiatan dan koordinasi dengan para koordinator dan staf PPA untuk mencapai kesepakatan mengenai kegiatan yang akan dilakukan. Kesepakatan ini penting untuk memastikan bahwa kegiatan yang dilakukan dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh PPA.

Tahapan ketiga adalah aksi temuan (*acting on findings*). Pada tahap ini, tim pengabdian bersama dengan mitra (koordinator dan staf PPA) melakukan diskusi kelompok terarah (*Forum Group Discussion/FGD*) secara singkat. Diskusi ini bertujuan untuk mendapatkan umpan balik dan merumuskan ide-ide lain yang bisa diterapkan untuk meningkatkan kompetensi dasar terkait bisnis. Dengan adanya diskusi ini, diharapkan dapat ditemukan solusi yang lebih efektif dan aplikatif untuk pengembangan unit bisnis PPA.

Tahapan terakhir adalah umpan balik (*feedback*). Pada tahap ini, peserta mempresentasikan seluruh program yang telah dikerjakan kepada mitra (koordinator, staf, dan penanggung jawab PPA). Mitra kemudian memberikan kritik dan saran kepada tim terhadap kinerja dan program yang telah dilakukan. Umpan balik ini sangat penting untuk evaluasi dan perbaikan program ke depannya, sehingga program dapat berjalan lebih baik dan mencapai tujuan yang diinginkan.

Selain pendekatan melalui CBR, program pengabdian masyarakat ini juga menggunakan pendekatan berupa seminar dan diskusi terbuka dengan para koordinator dan staf PPA. Sosialisasi ini bertujuan untuk menjawab

masalah yang dihadapi oleh anak-anak di PPA, yaitu kecenderungan untuk meninggalkan desa setelah lulus sekolah atau memilih menikah dalam kondisi ekonomi rendah. Dengan adanya sosialisasi yang membahas topik dasar-dasar bisnis seperti Business Model Canvas (BMC), Analisis SWOT, dan Pemasaran Digital, diharapkan dapat membangun minat anak-anak usia dini untuk berwirausaha dan membangun bisnis yang berkelanjutan untuk masa depan mereka.

Tim pengabdian masyarakat juga melakukan diskusi dengan para koordinator dan staf PPA untuk mendapatkan informasi lebih mendalam mengenai masalah-masalah yang dihadapi oleh PPA. Informasi ini sangat penting untuk merancang solusi yang tepat dan berkelanjutan. Dengan pendekatan yang komprehensif ini, diharapkan program pengabdian masyarakat dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi PPA Agape dan masyarakat Desa Ngunut secara keseluruhan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Pusat Pengembangan Anak (PPA) Agape bertujuan untuk mengembangkan bisnis lokal berbasis komunitas melalui serangkaian program coaching, mentoring, dan pengembangan bisnis. Kegiatan ini sangat penting dalam upaya memberdayakan masyarakat, khususnya anak-anak dan keluarga yang terlibat dalam PPA Agape, untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

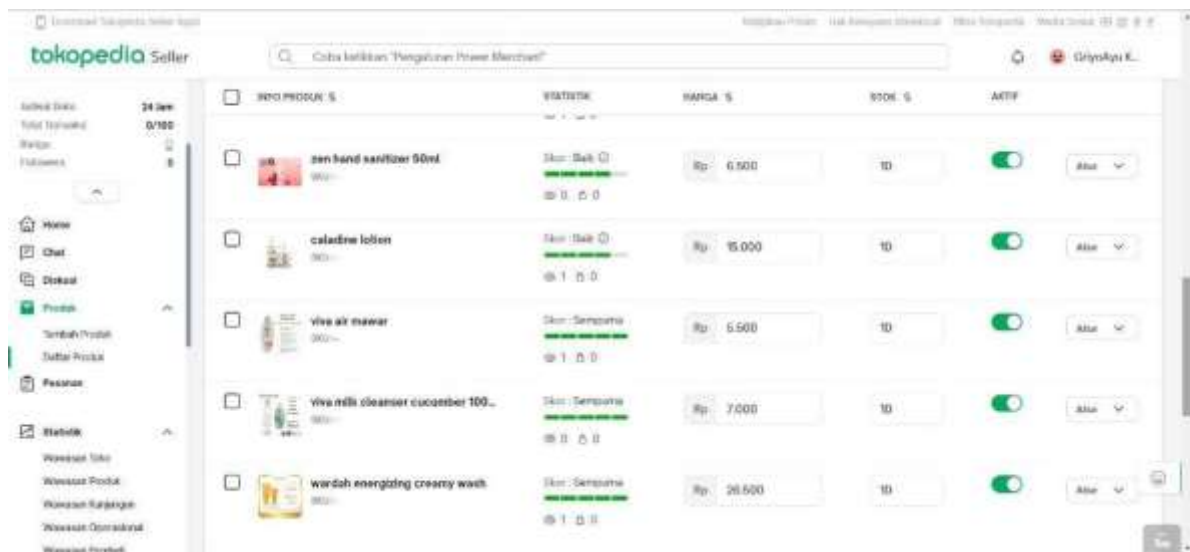
Program Business Coaching dan Mentoring yang diberikan kepada anak-anak PPA kelompok usia 12 tahun ke atas merupakan langkah strategis dalam menanamkan jiwa kewirausahaan sejak dini. Dengan melibatkan mahasiswa dari program Business Management, anak-anak PPA mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dasar dalam berwirausaha, seperti konsep dasar kewirausahaan, business model canvas, analisis SWOT, dan pengenalan digital marketing. Melalui kegiatan ini, anak-anak PPA diharapkan dapat memahami pentingnya berwirausaha sebagai salah satu cara untuk keluar dari kemiskinan di masa depan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan sejak dini dapat meningkatkan intensi berwirausaha dan mendorong pertumbuhan ekonomi [1].



Gambar 1. Melakukan Business Coaching kepada Kelompok Usia 12 Tahun ke Atas

Pengembangan pasar (Market Development) untuk produk-produk kosmetik dan perawatan diri yang dimiliki oleh unit usaha PPA Agape, yaitu Griyo Ayu, melalui pembuatan akun Tokopedia merupakan langkah penting dalam memperluas jangkauan pemasaran. Sebelumnya, Griyo Ayu menghadapi keterbatasan dalam menjangkau pelanggan karena hanya memasarkan produk secara regional di tingkat kelurahan dan kecamatan. Dengan memanfaatkan platform e-commerce seperti Tokopedia, Griyo Ayu dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara nasional. Hal ini sesuai dengan penelitian yang menunjukkan bahwa adopsi e-commerce dapat

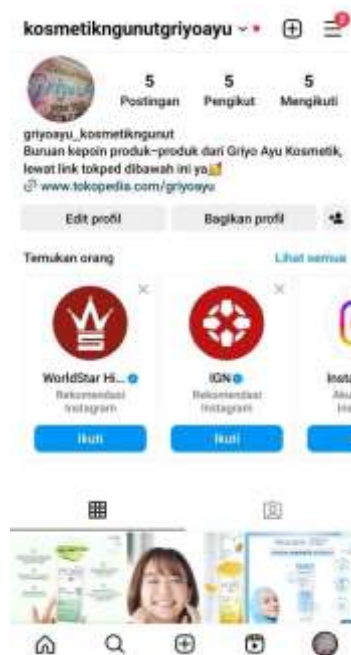
meningkatkan kinerja bisnis UMKM, termasuk peningkatan penjualan, perluasan pasar, dan efisiensi operasional [2].



Gambar 2. Pendampingan Pembuatan Akun Tokopedia Griyo Ayu

Pengembangan produk (Product Development) untuk buah-buahan yang dikumpulkan dari orang tua anak-anak PPA Agape melalui pembuatan buah kering menggunakan alat dehydrator merupakan inovasi yang dapat meningkatkan nilai ekonomis dari hasil pertanian PPA. Dengan mengolah buah-buahan menjadi produk siap jual, PPA Agape dapat menciptakan peluang bisnis baru dan mengurangi risiko kerugian akibat buah yang busuk karena tidak laku dijual. Inovasi produk seperti ini penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis, seperti yang ditunjukkan dalam berbagai penelitian [3].

Pemanfaatan digital marketing, khususnya melalui platform media sosial Instagram, untuk mempromosikan unit bisnis Griyo Ayu merupakan strategi yang tepat di era digital saat ini. Dengan membuat akun, profil, dan konten yang menarik, Griyo Ayu dapat menjangkau lebih banyak calon pelanggan dan meningkatkan brand awareness. Pemasaran melalui media sosial dapat meningkatkan visibilitas merek, engagement pelanggan, dan penjualan untuk bisnis kecil dan menengah [4][5].



Gambar 3 Instagram Salon Kecantikan Griyo Ayu

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat di PPA Agape yang mencakup coaching dan mentoring bisnis, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan pemasaran digital merupakan pendekatan yang komprehensif dalam mengembangkan bisnis lokal berbasis komunitas. Dengan memberdayakan anak-anak dan keluarga yang terlibat dalam PPA Agape melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan dan inovasi bisnis, kegiatan ini berkontribusi pada upaya pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Namun, penting juga untuk mempertimbangkan keberlanjutan program ini melalui pendampingan jangka panjang dan kemitraan dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pendidikan, untuk menciptakan dampak yang lebih luas dan berkelanjutan.

Evaluasi dari kegiatan pengabdian masyarakat di PPA Agape juga mengidentifikasi beberapa peluang pengembangan bisnis yang dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan keuntungan dan keberlanjutan ekonomi. Salah satu potensi yang belum dimanfaatkan secara optimal adalah kambing Etawa yang dimiliki oleh PPA. Meskipun kambing-kambing tersebut belum dapat menghasilkan susu, ada alternatif lain yang dapat dipertimbangkan untuk menghasilkan keuntungan, seperti menjual kotoran kambing sebagai pupuk. Kotoran kambing kaya akan nutrisi dan bahan organik yang bermanfaat bagi tanaman, sehingga dapat dijual kepada petani atau pihak lain yang membutuhkan pupuk organik. Penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan limbah ternak, seperti kotoran kambing, sebagai pupuk dapat memberikan nilai tambah ekonomi dan mendukung praktik pertanian berkelanjutan [6][7].

Selain itu, evaluasi juga menyoroti potensi pengembangan produk dari buah-buahan yang ditanam oleh PPA. Meskipun tanaman buah masih dalam tahap awal pertumbuhan dan belum menghasilkan banyak, persiapan untuk diversifikasi produk dapat dilakukan dengan menggunakan alat dehydrator. Alat ini berfungsi untuk mengeringkan buah, sehingga dapat memperpanjang umur simpan dan menciptakan variasi produk baru. Dengan mengolah buah menjadi buah kering, PPA Agape dapat meningkatkan nilai jual dan mengurangi risiko kerugian akibat buah segar yang tidak laku dan membusuk. Diversifikasi produk melalui pengolahan pasca panen, seperti pengeringan buah, telah terbukti dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing bagi petani kecil dan produsen lokal [8][9].

Pemanfaatan kotoran kambing sebagai pupuk dan pengolahan buah menjadi buah kering merupakan contoh strategi diversifikasi produk yang dapat diterapkan oleh PPA Agape untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada dan menciptakan aliran pendapatan baru. Namun, dalam mengimplementasikan strategi ini, penting juga untuk mempertimbangkan aspek-aspek seperti kelayakan teknis, permintaan pasar, dan kebutuhan investasi. Pelatihan dan pendampingan lebih lanjut mungkin diperlukan untuk memastikan bahwa PPA Agape memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan-kegiatan tersebut secara efektif.

Evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan wawasan berharga tentang peluang dan tantangan dalam pengembangan bisnis lokal berbasis komunitas. Dengan mengidentifikasi potensi yang belum dimanfaatkan dan menyarankan strategi diversifikasi produk, kegiatan ini dapat membantu PPA Agape dalam meningkatkan kemandirian ekonomi dan kesejahteraan masyarakat yang terlibat. Namun, penting juga untuk terus memantau dan mengevaluasi dampak dari intervensi ini secara berkelanjutan, serta melibatkan partisipasi aktif dari masyarakat dalam setiap tahap pengembangan bisnis untuk memastikan kepemilikan dan keberlanjutan jangka panjang.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Pusat Pengembangan Anak (PPA) Agape telah menunjukkan potensi yang signifikan dalam mengembangkan bisnis lokal berbasis komunitas melalui pendekatan coaching, mentoring, dan pengembangan bisnis. Program Business Coaching dan Mentoring yang melibatkan mahasiswa dari program Business Management telah memberikan pengetahuan dan keterampilan dasar kewirausahaan kepada anak-anak PPA, menanamkan jiwa wirausaha sejak dini sebagai upaya untuk memutus mata rantai kemiskinan. Pengembangan pasar melalui platform e-commerce dan pemasaran digital melalui media sosial Instagram telah membuka peluang bagi unit usaha PPA, seperti Griyo Ayu, untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas merek. Pengembangan produk melalui inovasi seperti pembuatan buah kering menggunakan alat dehydrator juga berpotensi meningkatkan nilai ekonomis dari hasil pertanian PPA.

Evaluasi kegiatan juga mengidentifikasi peluang pengembangan bisnis lebih lanjut, seperti pemanfaatan kotoran kambing sebagai pupuk dan diversifikasi produk buah melalui pengeringan. Namun, untuk mencapai dampak

yang berkelanjutan, diperlukan pendampingan jangka panjang, kemitraan dengan berbagai pemangku kepentingan, dan partisipasi aktif dari masyarakat dalam setiap tahap pengembangan bisnis. Dengan pendekatan yang komprehensif dan kolaboratif, kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat di PPA Agape dan sekitarnya. Pembelajaran dan wawasan dari kegiatan ini juga dapat diterapkan pada konteks komunitas lain yang memiliki potensi untuk mengembangkan bisnis lokal berbasis sumber daya dan kearifan lokal.

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan dan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat di PPA Agape, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangan program ke depan:

a. Pendampingan Berkelanjutan

Diperlukan pendampingan yang lebih intensif dan berkelanjutan bagi pengelola unit usaha dan anak-anak PPA. Pendampingan ini dapat berupa pelatihan lanjutan, monitoring usaha, serta coaching secara periodik agar proses belajar tidak berhenti setelah program selesai.

b. Penguatan Kemitraan Strategis

PPA Agape dapat menjalin kemitraan strategis dengan pihak eksternal, seperti pemerintah daerah, pelaku usaha lokal, perguruan tinggi, dan lembaga keuangan mikro untuk memperluas akses terhadap pasar, pembiayaan, dan sumber daya teknis yang dibutuhkan oleh unit usaha.

c. Diversifikasi Produk dan Layanan

Perlu dilakukan pengembangan produk yang lebih variatif dan inovatif untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing. Pemanfaatan sumber daya lokal seperti buah dan limbah ternak (kotoran kambing) sebagai pupuk organik dapat menjadi prioritas dalam strategi diversifikasi bisnis.

d. Digitalisasi Manajemen dan Pemasaran

Selain membuat akun media sosial dan marketplace, disarankan untuk melanjutkan pelatihan digital marketing yang lebih mendalam dan membekali tim dengan keterampilan pengelolaan konten serta analitik digital agar promosi dapat lebih efektif dan terukur.

e. Peningkatan Literasi Keuangan

Pengelolaan keuangan yang akuntabel dan transparan merupakan fondasi dari keberlanjutan bisnis. Oleh karena itu, pelatihan literasi keuangan bagi pengelola dan anak-anak PPA sangat penting agar mereka mampu mencatat pemasukan, pengeluaran, serta menghitung keuntungan secara mandiri.

f. Replikasi Program ke Komunitas Lain

Mengingat keberhasilan awal program ini, pendekatan serupa dapat direplikasi di komunitas lain yang memiliki tantangan serupa dalam hal pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis komunitas. PPA Agape dapat menjadi model praktik baik (*best practice*) untuk pengembangan bisnis lokal berbasis pemberdayaan anak dan keluarga.

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan dukungan dari beberapa pihak. Kami mengucapkan terima kasih kepada Gereja Kristen Injili Nusantara Jemaat Agape Ngunut – Kab. Tulungagung, Yayasan Bantuan Kasih Indonesia, dan seluruh staf pelaksana Pusat Pengembangan Anak IO-0715 Agape untuk dukungan, kerjasamanya, waktu, dan sumber daya lainnya yang telah diberikan kepada tim pengabdian masyarakat program Business Management Universitas Kristen Petra.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] W. W. Kirkley, "Cultivating entrepreneurial behaviour: Entrepreneurship education in secondary schools," *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol. 11, no. 1, pp. 17–37, 2017, doi: [10.1108/APJIE-04-2017-018](https://doi.org/10.1108/APJIE-04-2017-018).
- [2] S. S. Abed, Y. K. Dwivedi, and M. D. Williams, "SMEs' adoption of e-commerce using social media in a Saudi Arabian context: A systematic literature review," *International Journal of Business Information Systems*, vol. 19, no. 2, pp. 159–179, 2015, doi: [10.1504/IJBIS.2015.069429](https://doi.org/10.1504/IJBIS.2015.069429).
- [3] B. Mbuyisa and A. Leonard, "The role of ICT use in SMEs towards poverty reduction: A systematic literature review," *Journal of International Development*, vol. 29, no. 2, pp. 159–197, 2017, doi: [10.1002/jid.3258](https://doi.org/10.1002/jid.3258).
- [4] H. M. Taiminen and H. Karjalainen, "The usage of digital marketing channels in SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 22, no. 4, pp. 633–651, 2015, doi: [10.1108/JSBED-05-2013-0073](https://doi.org/10.1108/JSBED-05-2013-0073).

*Pengembangan Bisnis Lokal Berbasis Komunitas Melalui Coaching Dan Mentoring di PPA Agape
Desa Ngunut - Tulungagung (Wilma Laura Sahetapy)*

- [5] Y. L. Hsu and K. Y. Chen, "Enhancing the commitment to use social media as a business strategy," *Journal of Organizational and End User Computing*, vol. 30, no. 2, pp. 1–22, 2018, doi: [10.4018/JOEUC.2018040101](https://doi.org/10.4018/JOEUC.2018040101).
- [6] S. A. Wani, S. Chand, and T. Ali, "Potential use of *Azotobacter chroococcum* in crop production: An overview," *Current Agriculture Research Journal*, vol. 1, no. 1, pp. 35–38, 2013, doi: [10.12944/CARJ.1.1.04](https://doi.org/10.12944/CARJ.1.1.04).
- [7] M. S. Hossain, M. A. Hossain, and M. M. Hossain, "Organic fertilizers: A review on nutrient content and their effects on soil and crop productivity," *Journal of Science, Technology & Environment Informatics*, vol. 5, no. 1, pp. 347–356, 2017, doi: [10.18801/jstei.050117.37](https://doi.org/10.18801/jstei.050117.37).
- [8] J. D. Ndayambaje, H. Amuguni, J. Coffin-Schmitt, N. Sibbo, and V. Nsengiyumva, "Post-harvest handling practices and losses for legumes and starchy staples: A Rwandan case study," *Journal of Stored Products Research*, vol. 69, pp. 7–16, 2016, doi: [10.1016/j.jspr.2016.05.007](https://doi.org/10.1016/j.jspr.2016.05.007).
- [9] H. Ntuli, P. Chitakunye, and B. Masama, "Value chain performance improvement in agro-processing SMEs," *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, vol. 7, no. 2, pp. 172–192, 2017, doi: [10.1108/JADEE-03-2016-0015](https://doi.org/10.1108/JADEE-03-2016-0015).