



## Pendampingan UMK Kelompok Pengerajin Sokasi di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli

A.A. Sri Purnami<sup>1,a\*</sup>, I Ketut Selamat<sup>2,a</sup>, L.G.P Sri Eka Jayanti<sup>3,a</sup>

<sup>a</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Indonesia

\*Corresponding Author e-mail: [sripurnami533@gmail.com](mailto:sripurnami533@gmail.com)

Received: August 2025; Revised: August 2025; Published: September 2025

**Abstrak:** Sokasi adalah salah satu kerajinan tangan masyarakat Bali yang terbuat dari bambu yang dianyam dengan teknik tertentu sehingga menghasilkan bentuk dan corak khas, lengkap dengan hiasan dan aksesoris. Di Bali, sokasi sering digunakan sebagai prasarana untuk persembahyangan, khususnya sebagai wadah banten atau sesajen upacara. Salah satu sentra pengrajin bambu berada di Desa Sulahan, Kabupaten Bangli, dengan jumlah penduduk 2.853 orang (1.455 laki-laki dan 1.398 perempuan). Mayoritas mata pencaharian penduduk adalah pertanian, dengan kerajinan anyaman bambu, khususnya sokasi, sebagai usaha utama. Produk-produk yang dihasilkan memiliki keunikan baik dari segi desain, kualitas bahan baku, maupun teknik pembuatan yang masih mempertahankan cara-cara tradisional. Kelompok pengrajin sokasi Keben Asri adalah salah satu kelompok pengrajin bambu yang ada di desa Sulahan. Jumlah anggota kelompoknya adalah sebanyak 15 orang, yang Sebagian besar adalah ibu-ibu rumah tangga. Mereka biasanya mengerjakan kerajinan setelah selesai melakukan kegiatan rumah tangga dan sebagian besar mereka hanya tamatan SMP. Masalah utama yang dihadapi para pengrajin meliputi keterbatasan pemasaran, manajemen usaha yang masih sederhana, minimnya literasi digital, serta kesulitan mengakses permodalan untuk pengembangan usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat ini memiliki tujuan spesifik untuk meningkatkan kapasitas pemasaran digital, memperkuat manajemen keuangan, dan memperluas akses pengrajin terhadap sumber-sumber pembiayaan formal. Untuk menjawab berbagai tantangan yang dihadapi oleh kelompok pengrajin di Desa Sulahan, kegiatan pengabdian masyarakat dirancang dengan metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif berbasis pendampingan intensif, melibatkan 15 orang pengrajin yang merupakan anggota kelompok pengrajin sokasi Keben Asri, dengan durasi kegiatan selama tiga bulan. Pendekatan ini meliputi pelatihan pemasaran digital, manajemen keuangan, serta pendampingan penyusunan proposal kredit ke lembaga keuangan. Hasil dari kegiatan PKM menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian efektif dalam meningkatkan keterampilan teknis manajemen usaha dan pemasaran digital anggota kelompok pengrajin sokasi. Hal ini bisa dilihat dari hasil skor pada masing-masing bidang mengalami peningkatan setelah dilakukan pendampingan, seperti pada bidang manajemen usaha, sebelum dilakukan pendampingan nilai skor nya diperoleh sebesar 1,06 dan setelah dilakukan pendampingan nilai skornya naik menjadi 3,13. Sedangkan pada bidang pemasaran digital, sebelum dilakukan pendampingan nilai skornya sebesar 1,1 dan setelah dilakukan pendampingan nilai skornya naik menjadi 3,06. Implikasi dari kegiatan ini menunjukkan bahwa pemberdayaan berbasis teknologi dan literasi keuangan dapat meningkatkan daya saing UMK berbasis kerajinan tradisional di Bali. Program ini berpotensi direplikasi di sentra-sentra kerajinan lain untuk mendorong pertumbuhan ekonomi kreatif berbasis kearifan lokal.

**Kata Kunci:** UMK; Kerajinan Anyaman Bambu, Sokasi, Digital Marketing, Pemberdayaan Ekonomi

### ***Empowerment Program for MSMEs: Sokasi Craftsmen Group in Sulahan Village, Susut District, Bangli Regency***

**Abstract:** Sokasi is one of Bali's traditional handicrafts made from woven bamboo using specific techniques to produce distinctive shapes and patterns, often adorned with decorations and accessories. In Bali, sokasi is commonly used as a ceremonial item, particularly as a container for banten or offerings in religious ceremonies. One of the centers of bamboo artisans is located in Sulahan Village, Bangli Regency, which has a population of 2,853 people (1,455 men and 1,398 women). The majority of the residents work in agriculture, with bamboo weaving, particularly sokasi production, serving as their primary business. The products stand out for their unique designs, quality raw materials, and traditional manufacturing techniques that are still preserved today. The Keben Asri sokasi artisan group is one of the bamboo crafting groups in Sulahan Village. This group consists of 15 members, most of whom are housewives who typically work on their crafts after completing their household chores, and most of them have only completed junior high school. The main challenges faced by these artisans include limited marketing reach, basic business management skills, low digital literacy, and difficulties in accessing financial capital for business development. This community service program specifically aims to enhance digital marketing capacity, strengthen financial management, and expand artisans' access to formal financing sources. To address

these challenges, the program was designed using a participatory approach with intensive mentoring, involving 15 artisans from the Keben Asri group over a three-month period. The approach included training in digital marketing, financial management, and assistance in preparing loan proposals for financial institutions. The results of the program show that the training and mentoring activities provided by the community service team were effective in improving the artisans' technical skills in business management and digital marketing. This is evident from the increased scores in each area after the mentoring process. In business management, the score improved from 1.06 before the program to 3.13 afterward. Similarly, in digital marketing, the score increased from 1.1 to 3.06 after the intervention. These findings imply that technology-based empowerment combined with financial literacy can enhance the competitiveness of traditional craft-based MSMEs in Bali. This program holds potential for replication in other craft centers to stimulate the growth of creative economies rooted in local wisdom.

**Keywords:** MSMEs; Bamboo Weaving Crafts; Sokasi; Digital Marketing; Economic Empowerment

**How to Cite:** Purnami, A. A. S., Selamat, I. K., & Jayanti, L. S. E. (2025). Pendampingan UMK Kelompok Pengerajin Sokasi di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(3), 734–741. <https://doi.org/10.36312/linov.v10i3.3334>



<https://doi.org/10.36312/linov.v10i3.3334>

Copyright© 2025, Purnami et al

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](#) License.



## PENDAHULUAN

Sokasi adalah salah satu kerajinan tangan khas Bali yang terbuat dari bambu yang dianyam dengan teknik tertentu sehingga menghasilkan bentuk dan corak yang unik, lengkap dengan hiasan dan aksesoris yang memperindah tampilannya. Kerajinan ini banyak ditemukan di Kabupaten Bangli yang dikenal sebagai salah satu daerah penghasil bambu di Bali. Salah satu sentra pengrajin sokasi berada di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, di mana produk-produk yang dihasilkan memiliki ciri khas tersendiri baik dari segi desain, kualitas bahan baku, maupun teknik pembuatan yang masih mempertahankan metode tradisional. Meskipun memiliki potensi yang besar, kelompok pengrajin sokasi di Desa Sulahan menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usaha mereka. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan pemasaran, manajemen usaha yang masih sederhana, serta minimnya akses ke permodalan. Kondisi ini berimplikasi pada keterbatasan daya saing produk di pasar yang semakin kompetitif, terutama dengan berkembangnya pemasaran berbasis teknologi digital.

Secara teoretis, pengembangan kapasitas usaha mikro dan kecil melalui pemasaran digital dapat meningkatkan jangkauan pasar, memperkuat branding, dan meningkatkan daya saing (Kotler & Keller, 2016). Teori pemberdayaan masyarakat (Zimmerman, 2000) juga menekankan pentingnya partisipasi aktif komunitas untuk meningkatkan kapasitas dan kemandirian ekonomi. Secara empiris, penelitian oleh Meliala et al. (2019) menunjukkan bahwa penerapan pemasaran digital pada UMKM kerajinan tangan mampu meningkatkan volume penjualan hingga 40%. Widyaningrum (2024) mengidentifikasi bahwa integrasi platform digital seperti Instagram, WhatsApp Business, dan marketplace lokal membantu memperluas jaringan pelanggan UMKM kerajinan bambu. Namun, studi-studi tersebut umumnya berfokus pada pelatihan digital marketing tanpa disertai pendampingan intensif dalam pengelolaan keuangan dan akses permodalan, sehingga hasilnya kurang berkelanjutan.

Program pengabdian ini menawarkan pendekatan inovatif dengan menggabungkan pelatihan pemasaran digital dan pendampingan manajemen usaha yang terintegrasi, termasuk penyusunan proposal permohonan kredit. Pendekatan ini berbeda dari studi sebelumnya karena: 1) Menggunakan metode partisipatif sehingga peserta terlibat aktif dalam setiap tahapan kegiatan; 2) Memberikan pendampingan intensif pascapelatihan, bukan hanya materi teoritis; dan 3) Mengukur keberhasilan

dengan instrumen teruji validitas dan reliabilitasnya, sehingga hasil evaluasi lebih objektif.

Tujuan utama dari program ini adalah meningkatkan kapasitas pengrajin sokasi Keben Asri melalui dua sasaran utama. Pertama, peningkatan pemahaman mengenai pemasaran digital yang diukur dengan dua indikator, yaitu: (1) kemampuan membuat konten promosi yang menarik dan (2) kemampuan memanfaatkan platform media sosial serta e-commerce. Kedua, peningkatan pemahaman manajemen usaha dengan tiga indikator, yakni: (1) kemampuan membuat pembukuan sederhana, (2) kemampuan menyusun proposal permohonan kredit ke lembaga keuangan, dan (3) peningkatan keterampilan kolaboratif dalam mengelola usaha secara kolektif untuk keberlanjutan jangka panjang.

Selain tujuan tersebut, ruang lingkup kegiatan ini mencakup tiga aspek utama. Pertama, pelatihan dan pendampingan berbasis partisipatif yang berlangsung selama tiga bulan. Kedua, fokus kegiatan diarahkan pada penguatan keterampilan digital dan manajemen keuangan dasar. Ketiga, kegiatan ini melibatkan seluruh anggota kelompok pengrajin sokasi Keben Asri yang berjumlah 15 orang.

Batasan kegiatan ini meliputi beberapa hal. Pertama, kegiatan belum mencakup evaluasi terhadap dampak jangka panjang pasca-program. Kedua, program ini belum menjangkau pengrajin sokasi di luar kelompok Keben Asri. Ketiga, implementasi pemasaran digital masih bergantung pada infrastruktur internet serta kepemilikan perangkat teknologi yang bervariasi di antara anggota kelompok.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini mencakup pelatihan dan pendampingan intensif berbasis partisipatif serta penerapan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan pemasaran produk yang dihasilkan oleh Kelompok Keben Asri, pengrajin sokasi yang berada di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli.

### **A. Karakteristik dan Teknik Pemilihan Sampel**

Sampel dalam kegiatan ini adalah seluruh anggota kelompok pengrajin Keben Asri yang berjumlah 15 orang. Pemilihan sampel dilakukan dengan teknik total sampling, karena seluruh anggota memiliki peran langsung dalam produksi dan pemasaran produk sokasi. Karakteristik peserta meliputi:

1. Usia antara 25–55 tahun.
2. Memiliki keterlibatan aktif dalam proses produksi dan distribusi sokasi.
3. Bersedia mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dan pendampingan.

Pendekatan total sampling ini dipilih agar seluruh anggota memperoleh keterampilan yang sama, sehingga implementasi hasil pelatihan dapat dilakukan secara kolektif dan konsisten.

### **B. Prosedur Pelaksanaan**

Pelatihan dan pendampingan dilakukan melalui pendekatan partisipatif, di mana anggota kelompok terlibat aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Kegiatan meliputi:

1. Pelatihan Manajemen Usaha: Pembuatan pembukuan sederhana, penyusunan proposal kredit, serta teknik mengakses sumber pembiayaan dari perbankan, lembaga keuangan mikro, maupun program bantuan pemerintah.
2. Pelatihan Pemasaran Digital: Strategi penggunaan media sosial dan platform e-commerce, pembuatan konten promosi, dan manajemen akun digital untuk memperluas jangkauan pasar.

### C. Instrumen Penilaian, Uji Validitas, dan Reliabilitas

Untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi pelatihan, digunakan kuesioner evaluasi dengan skala Likert 1–4, yaitu:

1. Tidak Paham, skor (1)
  2. Kurang Paham, skor (2)
  3. Paham, skor (3)
  4. Sangat Paham, skor (4)
- a) Uji Validitas dilakukan menggunakan korelasi *Pearson Product Moment*, dengan kriteria  $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$  ( $\alpha = 0,05$ ) untuk memastikan setiap butir pertanyaan benar-benar mengukur indikator pemahaman yang dimaksud.
  - b) Uji Reliabilitas dilakukan menggunakan koefisien *Cronbach Alpha*. Instrumen dinyatakan reliabel jika nilai Alpha  $\geq 0,7$ , yang menunjukkan konsistensi jawaban responden terhadap kuesioner.

### D. Analisis Data

Data yang diperoleh dari kuesioner akan dianalisis secara deskriptif kuantitatif untuk mengetahui tingkat peningkatan pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan, serta secara kualitatif melalui wawancara dan observasi untuk menangkap pengalaman peserta selama program berlangsung. Metode ini diharapkan dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan anggota kelompok, sehingga mereka mampu mengelola usaha dengan lebih profesional dan memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas pasar secara efektif.

## HASIL DAN DISKUSI

Hasil pelaksanaan kegiatan PKM pada Kelompok Pengrajin Sokasi Keben Asri di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli, menunjukkan respons yang sangat positif dari pengurus maupun anggota kelompok. Antusiasme yang tinggi ini tercermin dalam partisipasi aktif peserta selama seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari sesi pelatihan hingga pendampingan. Keterlibatan penuh peserta menjadi faktor penting yang mendorong peningkatan pemahaman mereka, baik dalam aspek pemasaran digital maupun dalam pengelolaan manajemen usaha.

### 1. Peningkatan Pengetahuan Tentang Pemasaran Digital

Peningkatan pengetahuan tentang pemasaran digital terlihat jelas pada kemampuan peserta dalam memanfaatkan berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, TikTok, dan WhatsApp untuk memasarkan hasil produksi sokasi. Data hasil kuesioner menunjukkan adanya peningkatan rata-rata skor pemahaman peserta dari 1,06 sebelum pelatihan menjadi 3,01 setelah pelatihan. Peningkatan signifikan ini dipengaruhi oleh tiga hal utama. Pertama, materi yang diberikan sangat relevan dengan kebutuhan peserta dan disajikan secara praktis sehingga mudah diaplikasikan. Kedua, pendekatan partisipatif memungkinkan peserta langsung mempraktikkan strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan fitur bisnis seperti WhatsApp Business dan Google Maps. Ketiga, adanya pendampingan intensif serta diskusi kelompok memberikan ruang bagi peserta untuk berbagi pengalaman, bertanya, sekaligus mencoba keterampilan baru dalam suasana kolaboratif.

Hasil tersebut memperlihatkan bahwa program ini bukan hanya berhasil mentransfer pengetahuan, tetapi juga membangun kepercayaan diri peserta untuk menerapkan keterampilan digital secara berkelanjutan (Gambar 1). Dengan



meningkatnya literasi digital para pengrajin, peluang untuk memperluas pasar produk sokasi menjadi lebih terbuka. Hal ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang menekankan pentingnya penguasaan digital marketing sebagai kunci daya saing produk lokal di era ekonomi kreatif.



**Gambar 1.** Peningkatan Pengetahuan Tentang Pemasaran Digital

Temuan ini sejalan dengan penelitian Widyaningrum (2024) yang menekankan peran pengetahuan digital dalam memperluas jangkauan pasar produk lokal.

## 2. Peningkatan Pemahaman tentang Manajemen Usaha

Pelaksanaan kegiatan PKM juga berhasil meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta dalam aspek manajemen usaha. Fokus utama pada bagian ini adalah keterampilan membuat pembukuan sederhana serta penyusunan proposal permohonan kredit yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi kelompok pengrajin. Data hasil kuesioner menunjukkan adanya peningkatan skor rata-rata pemahaman dari 1,06 sebelum pelatihan menjadi 3,00 setelah pelatihan. Perubahan signifikan ini memperlihatkan bahwa materi yang diberikan mampu dipahami dengan baik dan diaplikasikan secara langsung oleh peserta dalam konteks usaha kerajinan sokasi yang mereka jalankan sehari-hari.

Berdasarkan hasil observasi dan evaluasi, peningkatan pemahaman ini didorong oleh beberapa faktor kunci, yaitu:

- Simulasi pembukuan sederhana yang mudah dipahami. Peserta dilatih menggunakan format pencatatan keuangan yang praktis dan sesuai dengan kebutuhan usaha kecil. Simulasi ini membantu peserta memahami alur keluar-masuk keuangan secara sistematis, sehingga mereka lebih siap untuk mengelola arus kas kelompok.
- Pendampingan dalam penyusunan proposal kredit yang kontekstual. Materi pelatihan tidak hanya berupa teori, tetapi juga dilengkapi praktik penyusunan proposal kredit sesuai dengan kondisi kelompok Keben Asri. Peserta dibimbing langkah demi langkah dalam merancang proposal agar layak diajukan ke lembaga keuangan formal.
- Diskusi interaktif yang relevan dengan praktik usaha sehari-hari. Kegiatan diskusi mendorong peserta menghubungkan materi dengan pengalaman nyata mereka sebagai pengrajin. Hal ini memperkuat pemahaman dan meningkatkan motivasi untuk menerapkan keterampilan baru.

Seperti terlihat pada Gambar 2, proses pembelajaran dilakukan secara partisipatif dengan melibatkan seluruh anggota kelompok. Peserta tampak aktif berdiskusi, mencoba pencatatan sederhana, dan berlatih menyusun proposal kredit dengan bimbingan fasilitator. Kegiatan ini memberikan pengalaman langsung yang memperkuat pemahaman mereka tentang pentingnya manajemen usaha.



**Gambar 2.** Peningkatan Pemahaman tentang Manajemen Usaha

Hasil temuan ini sejalan dengan penelitian Farhaeni (2023) yang menekankan bahwa transfer pengetahuan praktis mampu meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha UMKM. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang terstruktur, para pengrajin sokasi Keben Asri kini memiliki keterampilan dasar yang lebih baik untuk mengelola usaha secara kolektif dan berkelanjutan.

### 3. Keterbatasan Pelaksanaan

Walaupun program pelatihan dan pendampingan telah menunjukkan hasil positif, tidak dapat dipungkiri masih ada sejumlah keterbatasan yang perlu dicatat sebagai bahan evaluasi. Identifikasi keterbatasan ini penting agar pelaksanaan program sejenis di masa depan dapat dirancang lebih baik, lebih berkelanjutan, dan menjawab kendala yang dihadapi oleh peserta. Adapun keterbatasan tersebut meliputi:

- Durasi pelaksanaan singkat: Waktu pelatihan yang terbatas membatasi pendalaman materi dan praktik lanjutan.
- Belum ada evaluasi jangka panjang: Efektivitas keberlanjutan program belum diuji, sehingga belum diketahui sejauh mana peserta dapat mengimplementasikan keterampilan ini secara konsisten.
- Faktor infrastruktur: Akses internet yang kurang stabil di beberapa area menghambat praktik pemasaran digital secara optimal.
- Skala peserta terbatas: Hanya melibatkan anggota kelompok Keben Asri, sehingga dampaknya belum menjangkau pengrajin di kelompok lain di wilayah yang sama.

### 4. Refleksi Kritis

Selain mencatat keterbatasan, refleksi kritis juga perlu dilakukan untuk melihat kekuatan sekaligus kelemahan program. Refleksi ini penting agar tim pelaksana dapat memahami faktor-faktor pendukung keberhasilan serta aspek yang perlu diperbaiki di

masa mendatang. Berdasarkan hasil observasi dan evaluasi, refleksi kritis dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Kekuatan program:

- 1). Pendekatan partisipatif: Peserta aktif terlibat, sehingga proses pembelajaran lebih efektif.
- 2). Materi kontekstual: Isi pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan dan kapasitas pengrajin.
- 3). Pendampingan langsung: Memberikan kesempatan untuk praktik intensif, sehingga meningkatkan kepercayaan diri peserta.

b. Kelemahan program:

- 1). Kurangnya sesi lanjutan untuk evaluasi dan penguatan kompetensi.
- 2). Belum adanya modul tertulis yang bisa digunakan sebagai panduan belajar mandiri setelah program selesai.
- 3). Keterbatasan alat digital seperti smartphone atau laptop pada sebagian peserta, yang menghambat eksplorasi lebih lanjut.

## 5. Implikasi

Hasil kegiatan yang diperoleh tidak hanya bermanfaat bagi peserta, tetapi juga memberikan gambaran lebih luas tentang bagaimana program serupa dapat dikembangkan ke depan. Implikasi ini menegaskan bahwa pemberdayaan berbasis pelatihan dan pendampingan terstruktur dapat menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas pengrajin. Untuk memperkuat dampak yang lebih berkelanjutan, beberapa implikasi praktis perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Program pelatihan lanjutan untuk memperkuat keterampilan.
- b. Evaluasi keberlanjutan dampak program dalam jangka panjang.
- c. Kolaborasi dengan pemerintah atau lembaga terkait untuk penyediaan infrastruktur dan perangkat pendukung pemasaran digital.

## KESIMPULAN

Program pendampingan UMK Pengrajin Sokasi di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli, yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan anggota kelompok dalam mengelola usaha kerajinan sokasi serta pemasaran digital. Program ini mencakup pelatihan membuat pembukuan sederhana (pencatatan keuangan) dan penyusunan proposal permohonan kredit, serta strategi pemasaran digital melalui media sosial. Hasil dari pelaksanaan kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok pengrajin sokasi dalam membuat pembukuan sederhana dan menyusun proposal permohonan kredit serta memasarkan produk secara digital. Peningkatan ini berdampak positif pada produktivitas dan pengelolaan usaha secara profesional, serta meningkatkan pendapatan dan kemandirian ekonomi anggota kelompok. Kesuksesan ini menegaskan pentingnya program pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan untuk mendukung kemandirian ekonomi dan pengembangan kapasitas komunitas pengrajin, sehingga dapat menciptakan keberlanjutan dalam usaha kerajinan bambu khususnya kerajinan sokasik di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli.

## REKOMENDASI

Disarankan untuk terus mengadakan pelatihan dan pendampingan yang berkelanjutan dalam bidang pengelolaan usaha dan pemasaran dengan penekanan pada teknik-teknik inovatif dan ramah lingkungan guna meningkatkan produktivitas dan pemasaran. Selain itu, kelompok pengrajin sebaiknya diberi pelatihan tambahan

dalam diversifikasi produk anyaman bambu agar dapat menciptakan lebih banyak variasi produk bernilai tambah, meningkatkan daya saing saing di pasar. Pemanfaatan pemasaran digital perlu diperdalam, agar kelompok pengrajin sokasi dapat memaksimalkan penggunaan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Membangun kemitraan dengan instansi terkait, seperti pemerintah daerah, universitas, dan perusahaan teknologi, dapat memberikan dukungan tambahan berupa sumber daya, pengetahuan, dan akses ke pasar yang lebih luas. Selain itu, melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap program pemberdayaan ini penting untuk mengukur efektivitas dan melakukan penyesuaian yang diperlukan agar program dapat berjalan optimal dan mencapai tujuan yang diinginkan.

## ACKNOWLEDGMENT

Pengurus kelompok pengerajin sokasi Keben Asri dan anggota kelompok pengerajin sokasi Keben Asri di Desa Sulahan, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli menyampaikan beberapa keinginan dan harapan supaya kegiatan kerjasama dengan Universitas Warmadewa yang sudah dilakukan dapat berkelanjutan baik dalam bentuk pengabdian, penelitian maupun pendampingan karena masih ada beberapa permasalahan dan program-program kegiatan yang memerlukan bantuan dan pendampingan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Lincolin. 2010. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Farhaeni, M. (2023). Diversifikasi Buah Bligo (Benincasa Hispida) Pada Masyarakat Di Desa Kutuh, Kecamatan Kuta Selatan, Badung. *Jurnal Abdi Insani*. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i3.1082>
- Handayani, Rum, Jamal Wiwoho, Rahmawati, Kuncoro Diharjo, Francisca Sestri Goestjahjanti, Siti Nurlaela, dan Rizky Windar Amelia. 2021. Peningkatan Kreatifitas Kerajinan Bambu di Desa Jambukulon Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Vol. 2, No. 3.
- Setiawan, Budi. 2010. "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu di Wilayah Kampung Pajeleran Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor". *Jurnal Manajemen dan Organisasi*. Vol 1, No. 2.
- Shinta, A. 2011, *Manajemen Pemasaran*, Malang, UB Press.
- Suharto, Edi. 2006. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama
- Taru, Nikodemus Samuel, and Nanik Dara Senjawati. 2017. "Analisis Usaha Kerajinan Bambu Skala Rumah Tangga Di Kelurahan Malumbi Kecamatan Kampera Kabupaten Sumba Timur." *Jurnal Ilmu Pertanian* 29:55–68.
- Widyaningrum, M. (2024). Pelatihan Pengolahan Minyak VCO Bagi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Madaniya*. <https://doi.org/10.53696/27214834.790>
- Wrihatnolo & Dwidjowijoto. 2007. *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan Untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Pt. Elex Media Komputindo