



STIE-PPI

AKUNTANSI B (BAN-PT)
MANAJEMEN (Baik Sekali)
AIPT B (BAN-PT)

No. : 012/08-E.01/43194/XII/2025
Hal : Undangan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Tahun 2025
Lampiran : -

Kepada Yth
Bapak/Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ppi
Di tempat

Dengan hormat,

Dengan ini, kami dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ppi (STIE PPI) mengundang Bapak/Ibu Dosen untuk berpartisipasi dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Tahun 2025 dalam membangun UMKM Mandiri yang akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 20 Desember 2025
Topik : Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Teknologi Digital pada Pengrajin Anyaman Bambu
Waktu : 09.00 – 13.00 WIB
Tempat : Desa Buniayu Kecamatan Sukamulya

Demikian surat undangan ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu Dosen kami ucapkan terima kasih.

Tangerang, 04 Desember 2025

Egi Andiyana, S.Tr.T., S.M., M.M.
Ketua LPPM

Tembusan Yth.

1. Ketua STIE PPI
2. Wakil Ketua STIE PPI
3. Para Ketua Program Studi STIE PPI
4. Arsip



STIE-PPI

AKUNTANSI B (BAN-PT)
MANAJEMEN (Balk Sekali)
AIPT B (BAN-PT)

SURAT TUGAS

Nomor : 019j/08-B.01/43194/XII/2025

Pimpinan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Putra Perdana Indonesia (STIE PPI), dengan ini menugaskan pada :

Nama : Atika Purnamasari, S.E., M.Ak.
Jabatan : Lektor
NIDN : 0429019301

Untuk berpartisipasi dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Tahun 2025 yang diselenggarakan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ppi “**Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Teknologi Digital pada Pengrajin Anyaman Bambu**” sebagai **MENTOR** pada :

Hari/Tanggal : Sabtu, 20 Desember 2025
Tempat : Desa Buniayu Kecamatan Sukamulya
Pukul : 09.00 – 15.00 WIB

Demikian surat tugas ini diberikan, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 15 Desember 2025

Egi Andiyana, S.Tr.T., S.M., M.M.
Ketua LPPM



DIKTISA INTEK
BERDAMPAK



SERTIFIKAT PENGHARGAAN

Sertifikat ini diberikan kepada:

Atika Purnamasari, S.E., M.Ak

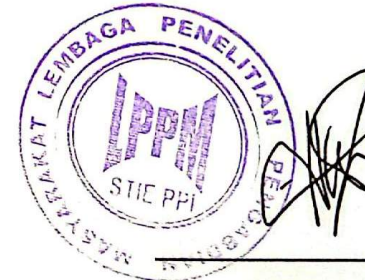
Atas partisipasinya sebagai "**Mentor**" dalam kegiatan:

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Tahun 2025 dengan Tema
**"Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Teknologi Digital pada
Pengrajin Anyaman Bambu"** di Desa Buniayu Kecamatan Sukamulya
dalam membangun UMKM Mandiri.



KETUA STIE PPI

Dr. H. Juanda, S.E., S.H., M.M



KETUA LPPM

Egi Andiyana, S.Tr.T., S.M., M.M

Dalam Rangka

**PKM
2025**

20 Desember 2025

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT
“PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT DENGAN TEKNOLOGI DIGITAL
PADA PENGRAJIN ANYAMAN BAMBU”

Desa Buni Ayu Kecamatan Sukamulya Kab. Tangerang

Tanggal 20 Desember 2025

Halaman Pengesahan

1. Judul : Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Teknologi Digital pada Pengrajin Anyaman Bambu
2. Nama Mitra PKM : Saung Bakul, Desa Buni Ayu Kecamatan Sukamulya Kab Tangerang
3. Ketua TIM : Egi Andiyana, S.Tr.T., S.M., M.M.
 - a. Ketua Kelompok Pemasaran : Andrean Eko Haryoko, S.E., M.M
 - Anggota Kelompok :
 1. Lod Sulivyo, S.E., M.M
 2. Waode M Welia, S.E., M.Ak
 3. M. Imam Suswandoyo, S.E., M.M
 4. Subandrio, S.E., M.M
 5. IschakP Lumbantobing, S.Si., M.Si
 - b. Ketua Kelompok Inovasi : Agus Sugiyanto, S.E., M.M
 - Anggota Kelompok :
 1. Arsadi, S.H., S.E., M.M
 2. Toni Suhara, S.E., M.M
 3. Suhariyanto, S.E., M.M
 4. Drs. Satrias Djamaran, S.E., M.M
 5. Sani Sansodik, S.E., M.M
 6. Murniasih, S.Pd., M.Pd
 7. H. Abdul Aziz, Lc., M.A
 8. Faye Maya Dewi, S.E., M.M
 9. Dr. Bagus Caesar S, S.M., M.M
 - c. Ketua Kelompok Keuangan : Dr. Sukiranto, S.E., M.Ak
 - Anggota Kelompok :
 1. Purwanti., S.E., M.Ak., M.M
 2. Khrisna Anggun Yulia, S.E., M.Ak
 3. Yuliana Badren, S.E., M.Ak
 4. Popong Suryani, S.E., M.M
 5. Ifanny Adnan, S.E., M.Ak
 6. Petty Aprillia Sari, S.E., M.Ak
 7. Yohanes A Goenawan, S.E., M.Ak., BKP
 8. Husin, S.E., M.Ak
 9. Atika Purnamasari, S.E., M.Ak
 10. Merida, S.E., M.Ak
 - d. Jumlah mahasiswa yang terlibat : 14 orang

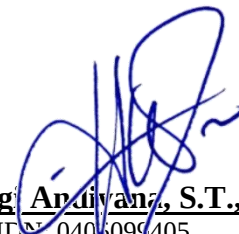
4. Lokasi : Saung Bakul Desa Buni Ayu Kec.
Sukamulya Kab. Tangerang - Banten
5. Pelaksanaan : 20 Desember 2025
6. Biaya : Rp. 4.800.000

Mengetahui,

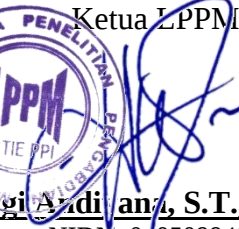


Dr. H. Juanda, S.E., S.H., M.M.
NIDN: 0401035902

Pelaksana,


Egi Andiyana, S.T., M.M.
NIDN: 0406099405

Menyetujui,
Ketua LPPM



Egi Andiyana, S.T., M.M.
NIDN: 0405099405

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) merupakan salah satu pilar utama dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yang bertujuan untuk menerapkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan PKM ini dilaksanakan di Saung Bakul yang berlokasi di Desa Buni Ayu, Kecamatan Sukmulya, yang berperan sebagai pusat (sentral/induk) perhimpunan para pengrajin anyaman bambu di wilayah tersebut.

Saung Bakul tidak hanya berfungsi sebagai tempat produksi, tetapi juga sebagai wadah koordinasi, pengelolaan, dan distribusi hasil kerajinan anyaman bambu dari para pengrajin. Kerajinan anyaman bambu yang dihasilkan memiliki nilai budaya dan ekonomi yang tinggi, mengingat bambu merupakan bahan lokal yang ramah lingkungan serta memiliki potensi pasar yang luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Namun demikian, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal akibat berbagai permasalahan struktural dan manajerial yang dihadapi oleh para pengrajin.

Permasalahan utama yang diidentifikasi adalah rendahnya pengetahuan dan keterampilan pengrajin dalam pemasaran digital. Sebagian besar pengrajin masih mengandalkan metode pemasaran konvensional seperti penjualan langsung atau melalui perantara, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Di era transformasi digital, pemasaran melalui media sosial, marketplace, dan platform digital lainnya menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing produk UMKM, termasuk kerajinan anyaman bambu. Kurangnya literasi digital menyebabkan para pengrajin belum mampu memanfaatkan teknologi informasi secara efektif untuk promosi, branding, dan penjualan produk (Kotler & Keller, 2016).

Selain itu, aspek pengelolaan dan inovasi produk juga menjadi kendala signifikan. Produk anyaman bambu yang dihasilkan cenderung memiliki

desain yang monoton dan kurang mengikuti perkembangan selera pasar. Minimnya inovasi desain, variasi produk, serta pengemasan yang menarik berdampak pada rendahnya nilai tambah produk. Padahal, inovasi merupakan kunci dalam meningkatkan daya tarik dan keberlanjutan usaha kerajinan, terutama dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif (Tidd & Bessant, 2018).

Permasalahan berikutnya adalah tata kelola keuangan yang belum tertata dengan baik. Sebagian besar pengrajin belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis, baik terkait biaya produksi, pendapatan, maupun laba usaha. Kondisi ini menyulitkan pengrajin dalam mengevaluasi kinerja usaha, menentukan harga jual yang tepat, serta merencanakan pengembangan usaha ke depan. Pengelolaan keuangan yang lemah juga berpotensi menghambat akses terhadap pembiayaan atau kerja sama dengan pihak eksternal (Kasmir, 2019).

Berdasarkan analisis situasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa Saung Bakul dan para pengrajin anyaman bambu di Desa Buni Ayu memiliki potensi besar untuk dikembangkan, namun masih menghadapi tantangan dalam aspek pemasaran digital, inovasi produk, dan tata kelola keuangan. Oleh karena itu, kegiatan PKM ini menjadi sangat relevan dan strategis untuk meningkatkan kapasitas pengrajin melalui pendampingan, pelatihan, dan penerapan ilmu pengetahuan yang berorientasi pada pemberdayaan dan keberlanjutan usaha..

B. Permasalahan

Berdasarkan hasil identifikasi lapangan dan pemetaan kondisi eksisting di Saung Bakul Desa Buni Ayu, Kecamatan Sukmulya, terdapat beberapa permasalahan utama yang saling berkaitan dan berdampak langsung terhadap keberlanjutan usaha para pengrajin anyaman bambu. Permasalahan tersebut dianalisis dari tiga aspek utama, yaitu pemasaran digital, pengelolaan dan inovasi produk, serta tata kelola keuangan.

1. Kurangnya Pengetahuan dan Praktik Pemasaran Digital

Permasalahan utama yang dihadapi para pengrajin anyaman bambu adalah rendahnya pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital. Sebagian besar pengrajin belum memahami konsep dasar pemasaran digital seperti branding produk, pemanfaatan media sosial, penggunaan marketplace, serta strategi promosi daring yang efektif. Aktivitas pemasaran masih bersifat tradisional dan bergantung pada penjualan langsung, pesanan dari pengepul, atau pemasaran dari mulut ke mulut.

Kondisi tersebut menyebabkan jangkauan pasar produk menjadi sangat terbatas, baik dari sisi wilayah pemasaran maupun segmen konsumen. Di era digital, keterbatasan akses dan literasi teknologi informasi dapat menghambat UMKM dalam meningkatkan daya saing dan visibilitas produk di pasar yang lebih luas. Padahal, pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan efisiensi promosi, memperluas pasar, serta membangun hubungan langsung antara produsen dan konsumen (Kotler & Keller, 2016). Kurangnya pendampingan dan pelatihan praktis juga membuat pengrajin belum mampu mengimplementasikan pemasaran digital secara berkelanjutan.

2. Kurangnya Pengelolaan dan Inovasi Produk

Permasalahan kedua berkaitan dengan aspek pengelolaan dan inovasi produk. Produk anyaman bambu yang dihasilkan oleh para pengrajin pada umumnya masih memiliki desain yang relatif seragam, dengan variasi bentuk, fungsi, dan motif yang terbatas. Proses produksi lebih berorientasi pada kebiasaan turun-temurun tanpa pengembangan desain yang menyesuaikan tren dan kebutuhan pasar modern.

Kurangnya inovasi ini berdampak pada rendahnya nilai tambah produk dan daya tarik konsumen, terutama untuk segmen pasar menengah ke atas. Selain itu, pengelolaan produk seperti standarisasi kualitas, pengemasan, dan penentuan identitas produk (product identity)

juga belum dilakukan secara optimal. Padahal, inovasi produk merupakan faktor kunci dalam meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM dan menjaga keberlanjutan usaha kerajinan (Tidd & Bessant, 2018). Tanpa adanya inovasi dan pengelolaan produk yang baik, potensi ekonomi dari kerajinan anyaman bambu sulit berkembang secara maksimal.

3. Tata Kelola Keuangan yang Kurang Baik

Aspek tata kelola keuangan menjadi permasalahan mendasar lainnya yang dihadapi oleh para pengrajin. Sebagian besar pengrajin belum menerapkan pencatatan keuangan secara terstruktur dan sistematis. Pencatatan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha sering kali tidak dipisahkan, sehingga pengrajin kesulitan dalam mengetahui kondisi keuangan usaha secara riil.

Ketiadaan laporan keuangan sederhana, seperti pencatatan biaya produksi, pendapatan, dan laba, menyebabkan pengrajin tidak memiliki dasar yang kuat dalam pengambilan keputusan usaha, termasuk penentuan harga jual dan perencanaan pengembangan usaha. Tata kelola keuangan yang lemah juga berdampak pada rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan formal dan kerja sama dengan pihak eksternal. Menurut Kasmir (2019), pengelolaan keuangan yang baik merupakan prasyarat penting bagi keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah.

Berdasarkan analisis masalah dari ketiga aspek tersebut, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi para pengrajin anyaman bambu di Saung Bakul bersifat multidimensional dan saling terkait. Oleh karena itu, diperlukan upaya pendampingan yang terintegrasi melalui kegiatan PKM untuk meningkatkan kapasitas pengrajin dalam pemasaran digital, inovasi produk, serta tata kelola keuangan guna mendukung keberlanjutan dan kemandirian usaha..

BAB II

TARGET DAN LUARAN

A. Target yang Dicapai

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) di Saung Bakul Desa Buni Ayu ditujukan untuk menghasilkan perubahan yang terukur dan berkelanjutan pada kapasitas para pengrajin anyaman bambu. Target yang dicapai dirumuskan berdasarkan tiga aspek utama, yaitu pemasaran, inovasi produk, dan tata kelola keuangan, dengan pendekatan pengajaran dan pendampingan berbasis digital.

1. Target Peningkatan Kapasitas Pemasaran

Target utama pada aspek pemasaran adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan pengrajin dalam memanfaatkan pemasaran digital secara praktis dan berkelanjutan. Melalui kegiatan pengajaran dan pendampingan, pengrajin ditargetkan mampu melakukan pemasaran produk secara digital, baik melalui media sosial, siaran langsung (live marketing), maupun platform pemasaran konvensional yang terintegrasi.

Secara khusus, pengrajin diharapkan mampu memahami strategi pemasaran berbasis kebutuhan konsumen melalui analisis produk dan analisis pasar, sehingga promosi yang dilakukan tidak hanya bersifat informatif tetapi juga persuasif. Dengan adanya integrasi antara pemasaran digital dan konvensional, target yang ingin dicapai adalah perluasan jangkauan pasar, peningkatan visibilitas produk anyaman bambu, serta terbentuknya pola pemasaran yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi. Pendekatan ini sejalan dengan konsep pemasaran modern yang menekankan pada pemanfaatan teknologi digital untuk menciptakan nilai dan hubungan jangka panjang dengan konsumen (Kotler & Keller, 2016).

2. Target Penguatan Inovasi dan Pengelolaan Produk

Pada aspek inovasi produk, target yang dicapai adalah meningkatnya kesadaran dan kemampuan pengrajin dalam mengembangkan produk anyaman bambu yang inovatif, relevan dengan kebutuhan pasar, dan memiliki nilai tambah. Melalui pembekalan teknologi kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI), pengrajin ditargetkan mampu merancang ide produk secara lebih kreatif dan sistematis, serta memvisualisasikan desain produk sebelum masuk ke tahap produksi.

Pemanfaatan teknologi AI dalam perancangan ide produk diharapkan dapat membantu pengrajin dalam mengeksplorasi variasi desain, fungsi, dan bentuk produk yang sesuai dengan tren pasar masa kini. Selain itu, pengrajin juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya inovasi sebagai strategi keberlanjutan usaha, sehingga inovasi tidak hanya dipahami sebagai perubahan desain semata, tetapi sebagai proses berkelanjutan dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Target ini sejalan dengan pandangan bahwa inovasi merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha, khususnya pada sektor UMKM dan industri kreatif (Tidd & Bessant, 2018).

3. Target Perbaikan Tata Kelola Keuangan Usaha

Target pada aspek tata kelola keuangan adalah terwujudnya kemampuan pengrajin dalam mengelola keuangan usaha secara tertib, transparan, dan terpisah dari keuangan pribadi. Melalui pengajaran penggunaan aplikasi keuangan sederhana, pengrajin ditargetkan mampu melakukan pencatatan aset, pencatatan produk, pembuatan invoice, penyusunan jurnal transaksi, hingga penyusunan buku besar secara sistematis.

Dengan penerapan tata kelola keuangan yang lebih baik, pengrajin diharapkan mampu memahami kondisi keuangan usahanya secara nyata, sehingga dapat mengambil keputusan usaha yang lebih tepat, termasuk dalam penentuan harga, pengendalian biaya, dan perencanaan pengembangan usaha. Target ini juga diarahkan untuk meningkatkan

kesiapan pengrajin dalam mengakses pembiayaan formal dan menjalin kerja sama dengan pihak eksternal. Pengelolaan keuangan yang baik merupakan fondasi penting bagi keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (Kasmir, 2019).

Secara keseluruhan, target yang dicapai melalui kegiatan PKM ini adalah meningkatnya kemandirian dan daya saing para pengrajin anyaman bambu di bawah naungan Saung Bakul melalui penguatan kapasitas pemasaran digital, inovasi produk berbasis teknologi, dan tata kelola keuangan yang profesional. Target-target tersebut diharapkan mampu memberikan dampak jangka panjang bagi keberlanjutan usaha dan kesejahteraan pengrajin.

B. Luaran yang Dihasilkan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Saung Bakul Desa Buni Ayu dirancang untuk menghasilkan luaran yang bersifat nyata (tangible) maupun tidak nyata (intangible). Luaran tersebut diharapkan dapat memberikan dampak langsung terhadap peningkatan kapasitas, kemandirian, dan keberlanjutan usaha para pengrajin anyaman bambu.

1. Luaran pada Aspek Pemasaran

Luaran yang dihasilkan pada aspek pemasaran adalah terbentuknya sistem pemasaran yang lebih modern dan adaptif berbasis digital serta terintegrasi dengan pemasaran konvensional. Secara konkret, luaran yang dicapai meliputi meningkatnya kemampuan pengrajin dalam melakukan pemasaran produk melalui media digital, seperti media sosial dan pemasaran berbasis siaran langsung (live marketing), serta pemahaman dalam mengombinasikannya dengan strategi pemasaran konvensional.

Selain itu, dihasilkan pula konten pemasaran digital berupa foto, video, dan narasi promosi produk yang dapat digunakan secara berkelanjutan oleh Saung Bakul sebagai sentral pemasaran pengrajin. Luaran ini diharapkan mampu meningkatkan visibilitas produk,

memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat identitas dan citra produk anyaman bambu di mata konsumen. Pemasaran digital sebagai luaran PKM sejalan dengan kebutuhan UMKM untuk meningkatkan daya saing melalui pemanfaatan teknologi informasi (Kotler & Keller, 2016).

2. Luaran pada Aspek Inovasi dan Produk

Pada aspek inovasi produk, luaran yang dihasilkan berupa meningkatnya variasi ide dan desain produk anyaman bambu yang lebih inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui pemanfaatan teknologi kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI), pengrajin menghasilkan visualisasi desain produk sebagai prototipe konseptual sebelum diproduksi secara fisik.

Luaran ini mencakup konsep desain produk baru, pengembangan fungsi produk, serta peningkatan nilai estetika yang dapat dijadikan acuan dalam proses produksi selanjutnya. Selain itu, dihasilkan pula peningkatan pemahaman pengrajin mengenai pentingnya inovasi berkelanjutan sebagai strategi menghadapi perubahan selera pasar. Inovasi produk merupakan luaran penting dalam kegiatan PKM karena berkontribusi langsung terhadap peningkatan nilai tambah dan daya saing produk kerajinan (Tidd & Bessant, 2018).

3. Luaran pada Aspek Tata Kelola Keuangan

Luaran utama pada aspek tata kelola keuangan adalah terimplementasikannya sistem pencatatan keuangan usaha yang lebih tertib, sederhana, dan mudah digunakan oleh pengrajin. Melalui pendampingan penggunaan aplikasi keuangan sederhana, dihasilkan luaran berupa pencatatan aset usaha, pencatatan produk, pembuatan invoice penjualan, penyusunan jurnal transaksi, hingga pembentukan buku besar.

Luaran ini memungkinkan pengrajin untuk memantau kondisi keuangan usaha secara lebih akurat dan terukur. Selain itu, pengrajin

memiliki dokumen keuangan dasar yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi usaha maupun sebagai persyaratan administratif dalam mengakses pembiayaan atau kerja sama dengan pihak eksternal. Tata kelola keuangan yang baik sebagai luaran PKM merupakan fondasi penting bagi keberlanjutan dan profesionalisme usaha kecil dan menengah (Kasmir, 2019).

4. Luaran Nonfisik dan Dampak Keberlanjutan

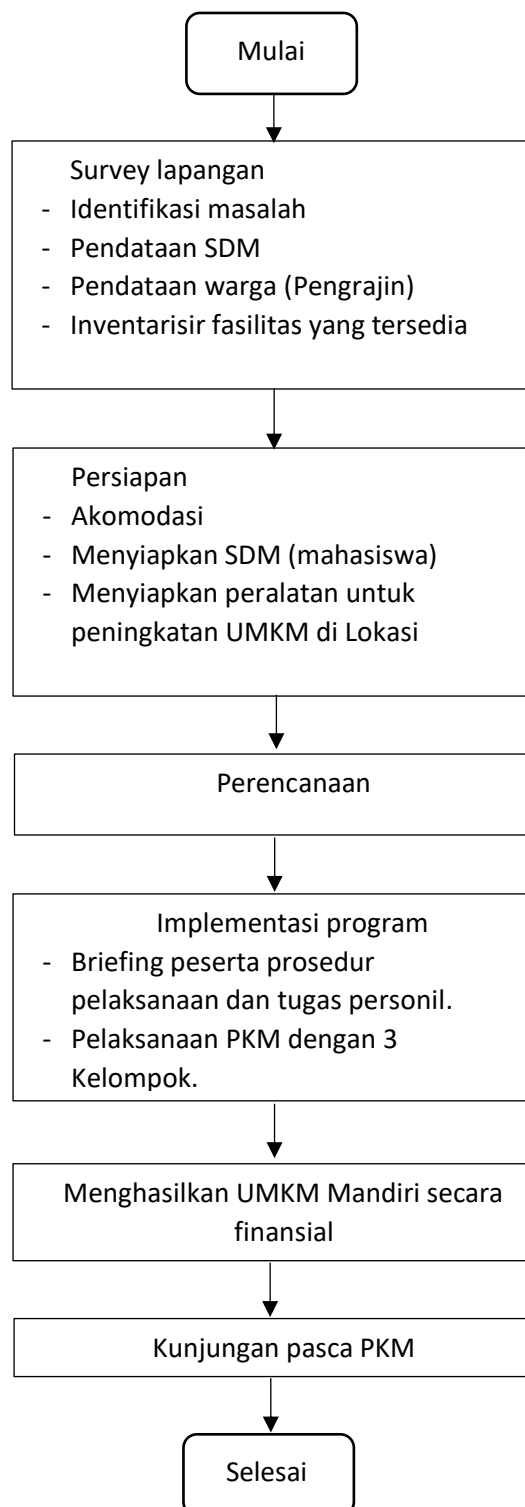
Selain luaran fisik, kegiatan PKM ini juga menghasilkan luaran nonfisik berupa peningkatan kapasitas sumber daya manusia pengrajin, perubahan pola pikir (mindset) terhadap pemanfaatan teknologi, serta terbentuknya budaya pengelolaan usaha yang lebih profesional di lingkungan Saung Bakul.

Secara keseluruhan, luaran yang dihasilkan dari kegiatan PKM ini diharapkan mampu menjadi dasar bagi pengembangan usaha anyaman bambu yang berkelanjutan, berdaya saing, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi serta dinamika pasar.

BAB II

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat digambarkan dalam alur sebagai berikut:



BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

Gambar 1: Breafing Peserta



Gambar 2: Pemberangkatan Peserta Menuju Lokasi PKM



Gambar 3: Tour ke Pengrajin Anyaman Bambu



Gambar 4: Pembukaan Acara / Sambutan-sambutan
(ketua LPPM, Perwakilan Institusi, Camat Sukamulya, Kepala Desa)



Gambar 5: Pemberian Beasiswa



Gambar 6: Pemberian bantuan alat live streaming



Gambar 7: Pembukaan acara untuk 6 bulan kedepan
Dengan menyalakan Meriam bambu sebagai simbolis



Gambar 8: Peresmian Live Studio



Gambar 9: Peresmian Gapura Pengrajin Anyaman Bambu



Gambar 10: Talkshow dan Pemaparan Program



Gambar 11: Pelatihan Marketing



Gambar 12: Pelatihan Keuangan



Gambar 13: Pelatihan Inovasi



Gambar 14: Acara Selesai



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Saung Bakul Desa Buni Ayu, Kecamatan Sukmulya, merupakan upaya strategis dalam mendukung pemberdayaan para pengrajin anyaman bambu sebagai bagian dari penguatan ekonomi lokal dan pelestarian produk kerajinan berbasis kearifan lokal. Berdasarkan rangkaian kegiatan yang telah dirancang dan dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi pengrajin meliputi keterbatasan dalam pemasaran digital, rendahnya inovasi dan pengelolaan produk, serta lemahnya tata kelola keuangan usaha.

Melalui pendekatan pengajaran dan pendampingan berbasis digital, kegiatan PKM ini memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas pengrajin. Pengrajin mulai memahami dan mempraktikkan pemasaran digital, termasuk pemasaran melalui media sosial dan siaran langsung (live marketing), yang terintegrasi dengan pemasaran konvensional. Selain itu, pemanfaatan teknologi kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI) dalam perancangan ide produk mampu mendorong munculnya inovasi desain serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya inovasi berkelanjutan di era saat ini.

Dari aspek tata kelola keuangan, kegiatan PKM ini mendorong pengrajin untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan usaha secara lebih tertib dan sistematis melalui penggunaan aplikasi keuangan sederhana. Hal ini menjadi fondasi penting bagi pengrajin dalam memahami kondisi keuangan usaha, mengambil keputusan yang lebih tepat, serta mempersiapkan diri untuk pengembangan usaha di masa mendatang. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini berkontribusi terhadap peningkatan kemandirian, profesionalisme, dan daya saing pengrajin anyaman bambu di bawah naungan Saung Bakul..

B. Saran

Berdasarkan hasil kegiatan PKM yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa saran yang dapat diajukan untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan program di masa mendatang. Pertama, diperlukan pendampingan lanjutan dan berkelanjutan, khususnya dalam aspek pemasaran digital dan inovasi produk, agar keterampilan yang telah diperoleh pengrajin dapat terus dikembangkan dan diadaptasikan dengan dinamika pasar.

Kedua, Saung Bakul sebagai sentral perhimpunan pengrajin diharapkan dapat berperan lebih aktif sebagai pusat koordinasi pemasaran, inovasi, dan pengelolaan keuangan bersama. Penguatan kelembagaan Saung Bakul akan membantu menciptakan sistem usaha yang lebih terintegrasi dan berkelanjutan bagi para pengrajin.

Ketiga, diperlukan sinergi dan kolaborasi lanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan pihak terkait lainnya untuk mendukung akses pengrajin terhadap pelatihan lanjutan, pendanaan, serta perluasan jaringan pemasaran. Dengan adanya kolaborasi multipihak, pengembangan usaha anyaman bambu di Desa Buni Ayu diharapkan dapat berjalan secara berkesinambungan dan memberikan dampak ekonomi serta sosial yang lebih luas bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- OECD. (2017). *Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy*. Paris: OECD Publishing.
- Rangkuti, F. (2018). *Strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus integrated marketing communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanty, Nurbiah Eka. 2021. *Laporan Kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat Sunatan Massal Gratis di Kelurahan Takkalasi Kecamatan Balusu Kabupaten Barru*.
- Tidd, J., & Bessant, J. (2018). *Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change* (6th ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2018). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (9th ed.). Pearson Education.