

## Penerapan Teknologi Tepat Guna untuk Meningkatkan Nilai Jual Kerajinan Bambu Mojorejo

Mohammad Muslih<sup>1</sup>, Lathiefa Rusli<sup>2\*</sup>, Bambang Setyo Utomo<sup>3</sup>, Rindang Diannita<sup>4</sup>, Nur Aini<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Darussalam Gontor, Indonesia

<sup>5</sup> Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Indonesia

<sup>1</sup>[muslih@unida.gontor.ac.id](mailto:muslih@unida.gontor.ac.id)

<sup>2</sup>[lathiefarusli@unida.gontor.ac.id](mailto:lathiefarusli@unida.gontor.ac.id)

<sup>3</sup>[bambang@unida.gontor.ac.id](mailto:bambang@unida.gontor.ac.id)

<sup>4</sup>[rindangdiannita@unida.gontor.ac.id](mailto:rindangdiannita@unida.gontor.ac.id)

<sup>5</sup>[nuraini@umpo.ac.id](mailto:nuraini@umpo.ac.id)

### Article Info

Received: 14 Juni 2026

Revised: 19 Juni 2026

Accepted: 19 Juni 2026

**Abstrak:** Setiap desa memiliki potensi lokal yang dapat dikembangkan untuk mewujudkan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat, termasuk Desa Mojorejo di Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo. Desa ini memiliki lahan perkebunan bambu seluas kurang lebih 15 hektar yang dimanfaatkan masyarakat, khususnya kelompok perempuan, untuk menghasilkan berbagai kerajinan anyaman dengan nilai ekonomi. Untuk mewujudkan aktivitas tersebut, masyarakat membentuk komunitas Roemah Bamboe dan Deling Studio. Roemah Bamboe berfokus pada produksi kerajinan anyaman sederhana, sedangkan Deling Studio mengembangkan produk dengan nilai tambah melalui diversifikasi kerajinan bambu. Namun, kedua komunitas ini masih menghadapi berbagai kendala, mulai dari keterbatasan legalitas usaha, tingginya persaingan pasar, hingga keterbatasan jangkauan pemasaran yang masih dominan di pasar lokal. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan di Kampung Bambu, Desa Mojorejo dengan menggunakan pendekatan Asset Based Community Development (ABCD). Metode ini diterapkan untuk memaksimalkan pemanfaatan aset lokal melalui tahapan persiapan, pelaksanaan, penerapan teknologi, dan pendampingan. Pada tahap persiapan dilakukan koordinasi dan sosialisasi dengan mitra serta pemerintah desa. Tahap pelaksanaan difokuskan pada pelatihan pelabelan dan pengemasan produk sesuai standar e-commerce. Tahap penerapan teknologi mencakup penggunaan alat cap bakar dan laser untuk memudahkan pelabelan produk bambu. Selanjutnya, tahap pendampingan dilakukan dengan membantu mitra memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB), memperkuat strategi pemasaran, serta mengembangkan kemampuan pemanfaatan platform digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kualitas dan nilai jual produk bambu, tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga mulai merambah pasar nasional. Pemahaman mitra terhadap digitalisasi juga meningkat, ditunjukkan oleh sikap positif dalam memanfaatkan e-commerce dan media sosial. Dengan demikian, kegiatan ini berkontribusi terhadap penguatan daya saing kerajinan bambu Mojorejo melalui inovasi, legalitas usaha, dan pemanfaatan teknologi digital.

**Kata Kunci:** Bambu; E-commerce; Pelabelan

### \*Corresponding Author:

Lathiefa Rusli

Manajemen, Universitas

Darussalam Gontor, Indonesia;

Email:

[lathiefarusli@unida.gontor.ac.id](mailto:lathiefarusli@unida.gontor.ac.id)

**Abstract:** Every village possesses local potential that can be developed to promote community welfare and independence, including Mojorejo Village in Jetis District, Ponorogo Regency. This village has approximately 15 hectares of bamboo plantations that are utilized by the community, particularly women's groups, to produce various woven crafts with economic value. To support these activities, the community established Roemah Bamboe and Deling Studio. Roemah Bamboe focuses on producing simple bamboo crafts, while Deling Studio develops value-added products through diversification of bamboo-based handicrafts. However, both communities continue to face several challenges, including limited business legality, high market competition, and restricted marketing reach that remains concentrated in local markets. This Community Service Program was carried out in Kampung Bambu, Mojorejo Village, using the Asset Based Community Development (ABCD) approach. This method was applied to maximize the utilization of local assets

*through four stages: preparation, implementation, technology application, and mentoring. The preparation stage involved coordination and socialization with partners and the village government. The implementation stage focused on training related to product labeling and packaging in accordance with e-commerce standards. The technology application stage included the use of branding tools such as burning stamps and laser devices to facilitate labeling bamboo products. Finally, the mentoring stage was conducted to assist partners in obtaining the Business Identification Number (Nomor Induk Berusaha/NIB), strengthening marketing strategies, and developing skills in utilizing digital platforms. The results of the program demonstrated an improvement in both the quality and market value of bamboo products, not only in local markets but also starting to reach national markets. Partners' understanding of digitalization also increased, as reflected in their positive attitude toward adopting e-commerce and social media. Thus, this program contributes to enhancing the competitiveness of Mojorejo's bamboo crafts through innovation, business legality, and the utilization of digital technology.*

**Keywords: Bamboo; E-commerce; Labelling**

## PENDAHULUAN

Secara umum, setiap desa memiliki sejarah dan potensi lokal yang dapat dikembangkan untuk mewujudkan kesejahteraan serta kemandirian masyarakat, demikian pula halnya dengan Desa Mojorejo. Desa ini terletak di Kecamatan Jetis, Kabupaten Ponorogo, dan dikelilingi oleh lahan perkebunan bambu seluas kurang lebih 15 hektar. Bambu tersebut sering dimanfaatkan oleh masyarakat, khususnya kelompok perempuan, untuk menghasilkan kerajinan anyaman yang memiliki nilai ekonomi (Muslih et al., 2024). Bambu dirubah menjadi produk kerajinan yang memiliki manfaat seperti peralatan rumah tangga, dekorasi rumah, aksesoris, dan sebagai bahan bangunan (Suriyati et al., 2023). Untuk mewadahi kerajinan tersebut, Desa Mojorejo mendirikan komunitas Roemah Bamboe dan Deling studio yang bergerak dalam pengolahan souvenir dan kerajinan tangan dari bambu.

Roemah Bamboe merupakan komunitas yang berfungsi sebagai wadah bagi masyarakat, khususnya kelompok perempuan, dalam memproduksi anyaman bambu sederhana seperti besek, tumbu, dan rinjing. Sementara itu, Deling Studio berperan sebagai fasilitator dalam meningkatkan nilai jual produk bambu melalui diversifikasi menjadi berbagai bentuk kerajinan dengan nilai tambah, antara lain besek AC, besek souvenir, pincuk nasi, rantang, termos dan cangkir, hantaran, serta kotak cincin.



**Gambar 1. Produk Studio Deling dan Roemah Bamboe**

Meskipun berperan penting sebagai wadah pengembangan kerajinan bambu masyarakat, komunitas Roemah Bamboe dan Deling Studio masih menghadapi berbagai permasalahan. Beberapa di antaranya meliputi keterbatasan legalitas usaha yang belum sepenuhnya terpenuhi, tingginya tingkat persaingan pasar, serta tuntutan pasar yang mengharuskan adanya inovasi dan kreativitas berkelanjutan. Selain itu, jangkauan pemasaran produk masih perlu diperluas pada skala nasional agar tidak hanya bergantung pada pasar lokal.

Salah satu bentuk legalitas usaha yang penting dimiliki oleh pelaku usaha adalah Nomor Induk Berusaha (NIB), yang berfungsi sebagai tanda pengenal bagi para pelaku usaha, baik perorangan maupun non perorangan. NIB merupakan identitas resmi yang digunakan sebagai dasar untuk memperoleh izin usaha, izin komersial, maupun izin operasional dalam menjalankan aktivitas usaha (Agelia et al., 2024; Puspitasari et al., 2024). Proses pendaftaran NIB dapat dilakukan secara daring melalui sistem Online Single Submission (OSS).

Dalam era perkembangan teknologi digital, e-commerce dan media sosial berperan sebagai solusi efektif untuk mengurangi biaya promosi sekaligus memudahkan interaksi antara penjual dan pembeli tanpa batas ruang maupun waktu. Kehadiran e-commerce juga memberikan peluang bagi kerajinan bambu untuk memperluas jangkauan pemasaran, baik pada level lokal, nasional, maupun internasional. Meskipun demikian, pengintegrasian e-commerce oleh para pengrajin bambu masih menghadapi berbagai kendala, di antaranya keterbatasan pengetahuan teknologi, manajemen logistik, serta persaingan dalam inovasi dan kreativitas dengan produk sejenis. Oleh karena itu, kegiatan ini difokuskan untuk mengkaji sejauh mana pemanfaatan e-commerce dapat mendukung peningkatan daya jual kerajinan bambu yang dihasilkan oleh komunitas Roemah Bamboe dan Deling Studio.

## METODE KEGIATAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan di Kampung Bambu, Desa Mojorejo, Kecamatan Jetis, Ponorogo. Metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan adalah Asset Based Community Development (ABCD). Metode ABCD digunakan untuk memaksimalkan pemanfaatan aset lokal maupun sumber daya dari sebuah lokasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan dengan peran aktif dari masyarakat (Afandi et al., 2022). Pemanfaatan aset dilakukan oleh komunitas pengrajin untuk mengembangkan nilai tambah dan sisi positif dari suatu kerajinan yang berasal dari bambu (Muslih et al., 2024). Metode kegiatan dilakukan dalam beberapa tahapan, meliputi:

### 1. Persiapan

Tahap ini mencakup kegiatan koordinasi dengan mitra serta pemerintah desa setempat, yang dilanjutkan dengan sosialisasi mengenai rencana pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat selama satu tahun ke depan. Sosialisasi bertujuan untuk menyampaikan informasi terkait kesiapan pedoman teknis, mulai dari penyusunan proposal, jadwal kegiatan, metode pelibatan mitra dan masyarakat, hingga mekanisme pengukuran dampak kegiatan (Telaumbanua et al., 2022; Saragih et al., 2021). Selain itu, kegiatan ini juga dimanfaatkan untuk mendorong terjalinnya kerja sama antara tim pengabdian dengan masyarakat dan pemangku kepentingan, khususnya mitra dan pemerintah desa (Kurniati et al., 2025).

### 2. Pelaksanaan

Tahap ini meliputi kegiatan pelatihan dan workshop yang diselenggarakan oleh tim untuk mitra. Materi yang diberikan meliputi pelatihan pelabelan produk guna meningkatkan P-ISSN 2746-0150 I E-ISSN 3024-9694

nilai jual produk kerajinan bambu. Pelatihan ini menekankan pentingnya penerapan pelabelan produk, serta pengemasan sesuai dengan standar pengiriman yang tersedia di e-commerce.



**Gambar 2. Pelatihan Penggunaan E-Commerce**

### **3. Penerapan Teknologi**

Tahap ini mencakup kegiatan pemanfaatan teknologi tepat guna yang ditujukan bagi mitra dan pengrajin bambu. Pada tahap ini, tim PKM memberikan pelatihan serta pendampingan terkait penggunaan teknologi tepat guna untuk mendukung pengembangan label produk, yang sering kali menjadi tantangan pada produk berbahan dasar bambu. Produk bambu sulit untuk diberikan label, sehingga tim memanfaatkan teknologi berupa alat cap bakar maupun alat laser agar memudahkan mitra dalam membubuhkan label pada produknya.



**Gambar 3. Proses Label Menggunakan Alat Cap Bakar**

### **4. Pendampingan**

Tahap ini mencakup kegiatan pendampingan kepada mitra dan pengrajin bambu yang dilaksanakan secara terstruktur melalui serangkaian aktivitas yang berfokus terhadap peningkatan nilai jual produk kerajinan bambu. Kegiatan yang dilakukan meliputi pendampingan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas usaha, pengembangan label untuk memperkuat citra dan daya tarik pasar, serta pembuatan label sesuai dengan standar pemasaran modern dengan memanfaatkan teknologi tepat guna

sehingga memudahkan pengrajin dalam menerapkan label dan pelabelan pada produk berbahan dasar bambu. Selain itu, mitra juga diberikan pendampingan terkait pengemasan produk kerajinan bambu agar dapat menyesuaikan dengan standar pengiriman e-commerce. Melalui tahapan ini, mitra tidak hanya memperoleh keterampilan teknis, tetapi juga pemahaman strategis untuk meningkatkan daya saing produk di pasar, khususnya pada platform e-commerce seperti Shopee dan social media seperti Instagram.



**Gambar 4. Proses Pendampingan Pembuatan Akun E-Commerce**

## **5. Monitoring dan Evaluasi**

Tahap ini merupakan bagian akhir dari program Pengabdian Kepada Masyarakat yang bertujuan untuk mengevaluasi capaian kegiatan yang telah dilaksanakan (Rusli et al., 2024; Primawati et al., 2021). Hasil monitoring dan evaluasi menjadi instrumen penting dalam menilai tingkat keberhasilan perencanaan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat, khususnya di Desa Mojorejo. Selain itu, temuan dari proses monitoring dan evaluasi juga dapat dimanfaatkan oleh mitra sebagai dasar pengembangan strategi dalam meningkatkan nilai jual produk melalui kegiatan labelling, pelabelan, dan pengemasan sesuai dengan standar pengiriman. Adapun indikator keberhasilan dalam pelatihan ini antara lain meliputi:

- a. Kehadiran peserta pelatihan baik dari 2 mitra maupun para pengrajin bambu
- b. Pemahaman materi yang diberikan dalam mengembangkan nilai jual produk
- c. Kemampuan mitra dalam menggunakan pemanfaatan alat tepat guna untuk mencetak label di produk bambu
- d. Tersedianya e-commerce yang ditujukan sebagai wadah pemasaran berbasis digital
- e. Kemampuan mitra dalam memanfaatkan e-commerce dalam proses transaksi jual beli

## **6. Keberlanjutan Program**

Keberlanjutan program perlu dilaksanakan oleh mitra sebagai bentuk pengendalian mandiri terhadap hasil dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang terstruktur dan berkesinambungan, seiring dengan pelaksanaan kegiatan sosialisasi, pelatihan, penerapan, dan pendampingan yang maksimal.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penyajian hasil dan pembahasan sebaiknya sesuai dengan metode kegiatan yang Hasil dan pembahasan program Pengabdian Kepada Masyarakat melalui skema Pengembangan Desa Binaan menunjukkan bahwa kegiatan berjalan sesuai dengan perencanaan awal. Tahap awal diawali dengan kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh tim

pengabdian kepada mitra, para pengrajin bambu, serta pemerintah desa. Pada tahap ini, tim menyampaikan beberapa materi pokok, antara lain:

- a. Penentuan masalah yang dihadapi oleh mitra beserta alternatif solusi pada tahun ketiga
- b. Perumusan potensi kegiatan yang dapat dilaksanakan berdasarkan master plan, meliputi:
  - 1) Pelatihan pelabelan produk kerajinan bambu
  - 2) Pendampingan pembuatan e – commerce beserta cara pemanfaatannya
- c. Penentuan timeline kegiatan pelatihan dan pendampingan



**Gambar 5. Tahap Sosialisasi**

Tahap selanjutnya adalah tahap pelatihan dan pendampingan, dimana mitra diberikan pemahaman terkait pentingnya proses pelabelan, pengemasan, dan pengenalan e-commerce dalam penjualan produk.

### **7. Tahap Pendampingan Branding dan Pelabelan**

Pada tahap ini, mitra diberikan pemahaman mengenai urgensi branding dan pelabelan produk dalam upaya meningkatkan nilai tambah. Pelabelan dipandang sebagai salah satu komponen penting di dalam strategi branding karena berfungsi sebagai identitas pembeda serta sarana penyampaian informasi yang relevan terkait suatu produk (Aryani et al., 2022). Selain itu, label berperan dalam meningkatkan nilai tambah produk melalui keunikan dan ciri yang khas (Maryanti, 2022). Pada Studio Deling dan Roemah Bamboe, proses branding dan pelabelan masih dilakukan secara manual, misalnya dengan penggunaan sticker. Namun, metode ini kurang efektif karena sticker mudah terlepas akibat permukaan bambu yang kasar. Oleh karena itu, tim memberikan rekomendasi berupa penggunaan teknik pelabelan permanen dengan menggunakan alat tepat guna berupa laser atau cap bakar guna meningkatkan kualitas dan ketahanan label pada produk.



**Gambar 6. Pelabelan Produk Menggunakan Sticker (Sebelum Pendampingan)**




Gambar 7. Pelabelan Produk Menggunakan Laser dan Cap Bakar (Setelah Pendampingan)

### 8. Tahap Pendampingan Pembuatan Izin Usaha

Pada tahap ini, mitra diberikan pemahaman mengenai proses administrasi usaha, salah satunya pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB merupakan identitas khusus bagi pelaku usaha yang digunakan untuk memperoleh izin usaha, izin komersial, dan izin operasional dalam menjalankan kegiatan usaha (Agelia et al., 2024; Puspitasari et al., 2024). NIB berfungsi sebagai pengganti Tanda Daftar Perusahaan (TDP) serta memfasilitasi proses kepabeanaan bagi pelaku usaha yang melakukan kegiatan ekspor dan impor. Proses pengurusan NIB meliputi beberapa tahapan, antara lain:


- Masuk ke laman <https://oss.go.id/en>
- Melakukan proses registrasi dengan menyiapkan data identitas yang berasal dari Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Melakukan proses penginputan data usaha yang digeluti, sesuai dengan kode KBLI
- Memasukkan kode 16291 sesuai untuk Industri Barang Anyaman Dari Rotan Dan Bambu



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA  
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
LAMPIRAN  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 17825009224

Lampiran berikut ini memuat daftar kegiatan usaha untuk:		Kategori Usaha		Tingkat Risiko		Dagangan Berusaha	
No	Kode KBLI	Judul KBLI	Letak Usaha	Perizinan	NIB	Status	Keterangan
1	16291	Industri Barang Anyaman Dari Rotan Dan Bambu	Dukuh Mijangre 1 RT 021 RW 022 Jatis, Kab. Ponorogo, Provinsi Jawa Timur Kode Pos: 63473 Usaha Mikro berganti esq: Jansen 0213	Perizinan Berusaha	NIB	aktif	

- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
- Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA  
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO  
LAMPIRAN  
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2408250924476

Lampiran berikut ini memuat daftar kegiatan usaha untuk:		Kategori Usaha		Tingkat Risiko		Dagangan Berusaha	
No	Kode KBLI	Judul KBLI	Letak Usaha	Perizinan	NIB	Status	Keterangan
1	16291	Industri Barang Anyaman Dari Rotan Dan Bambu	Dukuh Mijangre 1 Desa/Kelurahan Mijangre, Kec. Jatis, Kab. Ponorogo Provinsi Jawa Timur Kode Pos: 63473 Usaha Mikro berganti esq: Jansen 0213	Perizinan Berusaha	NIB	aktif	

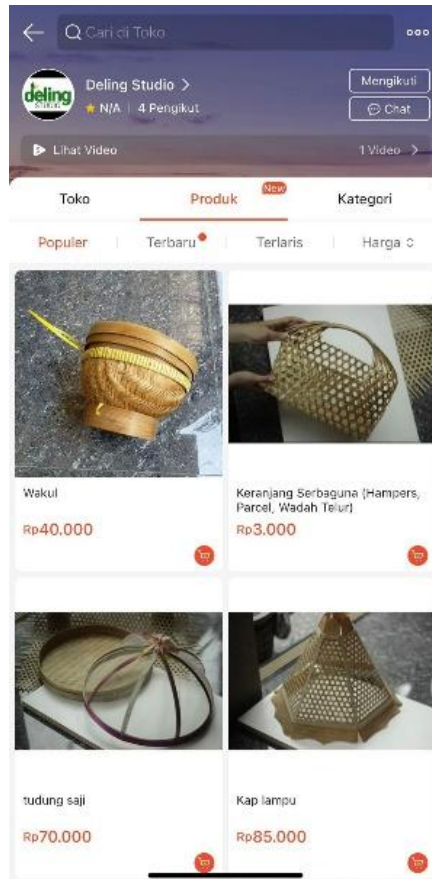
- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
- Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

Gambar 8. Nomor Induk Berusaha Mitra Deling Studio dan Roemah Bamboe

### 9. Tahap Pendampingan Penjualan Melalui E-Commerce

Pada tahap ini, mitra memperoleh pendampingan dalam mengenalkan produk secara lebih luas melalui pemanfaatan e-commerce. Produk kerajinan bambu memiliki potensi untuk menembus pasar global apabila dikelola secara optimal melalui platform e-commerce (Komariah et al., 2024). Tim juga mendorong mitra untuk terus berinovasi dalam pengembangan produk kerajinan bambu agar sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu,

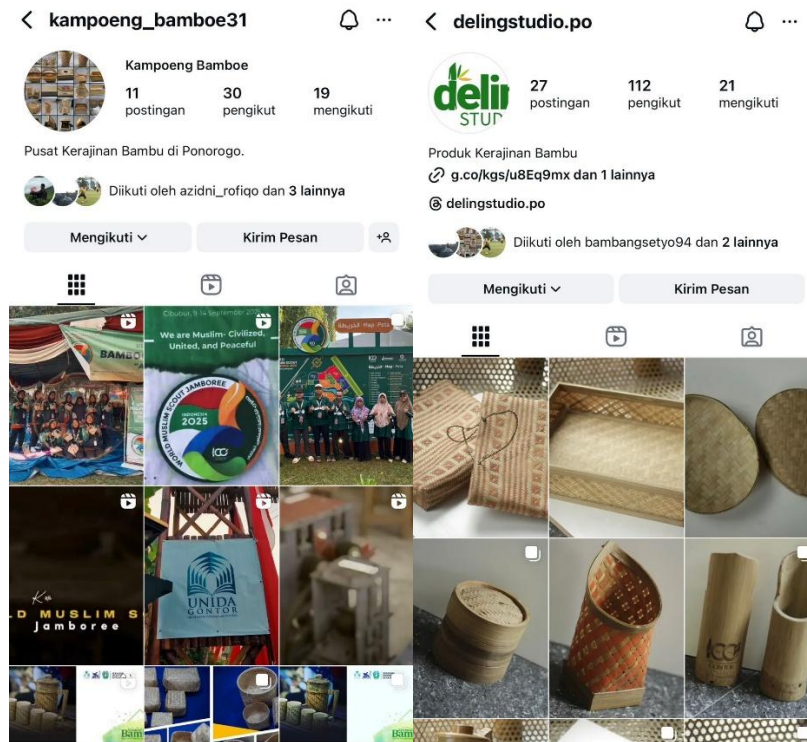
teknologi e-commerce mampu menekan biaya operasional promosi karena memungkinkan produsen dan konsumen untuk melakukan komunikasi serta transaksi secara fleksibel tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu (Qiram et al., 2022). Kegiatan pendampingan diawali dengan pengenalan platform e-commerce Shopee, kemudian dilanjutkan dengan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan perluasan jangkauan pasar.



**Gambar 9. Akun Shopee Deling Studio**

Pada platform e-commerce Shopee, mitra didampingi untuk membuat akun dan melakukan upload foto produk hingga muncul di tampilan akun. Harapannya, di masa yang akan datang, apabila mitra memiliki inovasi produk, dapat secara mandiri memasukkan produk barunya melalui sistem platform e-commerce Shopee. Pemanfaatan platform e-commerce menjadi solusi yang efektif dan efisien dalam menjangkau pemasaran kerajinan bambu bagi konsumen lokal maupun luar wilayah (Subroto et al., 2024).

Selanjutnya adalah pemanfaatan media sosial sebagai sarana informasi dan promosi produk. Pada tahapan ini, mitra memperoleh pendampingan dalam mengelola akun Instagram sebagai media untuk meningkatkan inovasi serta menyesuaikan produk kerajinan bambu dengan kebutuhan pasar. Pendampingan meliputi praktik unggah produk serta strategi peningkatan pemasaran melalui penggunaan hashtag dan caption yang relevan, dengan arahan dari tim yang memiliki kompetensi di bidang ilmu komunikasi.



Gambar 10. Akun Instagram Roemah Bamboe dan Deling Studio

### 10. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap ini, tim melaksanakan monitoring dan evaluasi untuk menilai ketercapaian program kegiatan dibandingkan dengan perencanaan awal. Evaluasi dilakukan melalui pemberian pre-test dan post-test pada setiap sesi pelatihan guna mengukur peningkatan pemahaman mitra. Adapun hasil dari kegiatan tersebut disajikan sebagai berikut:

Tabel 1. Pemahaman Mitra dan Kelompok Pengrajin Tentang Pentingnya Izin Usaha

Jawaban Responden	Pre - Test		Post - Test		
	Frequency	Percentage (%)	Frequency	Percentage (%)	
Valid	1.00	30	40%	10	13%
	2.00	20	27%	15	20%
	3.00	10	13%	20	27%
	4.00	10	13%	20	27%
	5.00	5	7%	10	13%
	<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>

Tabel 1 menunjukkan adanya peningkatan pemahaman terkait pentingnya perizinan suatu usaha setelah dilakukan pelatihan serta pendampingan yang diberikan kepada mitra dan para pengrajin bambu. Sebagian besar sepakat bahwa izin usaha itu perlu untuk dimiliki agar menjadi identitas yang sah secara hukum.

Tabel 2. Pemahaman Mitra dan Kelompok Pengrajin Tentang Pentingnya Brand, Labelling, dan E-Commerce

Jawaban Responden	Pre - Test		Post - Test		
	Frequency	Percentage (%)	Frequency	Percentage (%)	
Valid	1.00	50	67%	35	47%
	2.00	10	13%	15	20%
	3.00	5	7%	10	13%

Jawaban Responden	Pre - Test		Post - Test	
	Frequency	Percentage (%)	Frequency	Percentage (%)
4.00	5	7%	10	13%
5.00	5	7%	5	7%
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>

Tabel 2 menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya pemanfaatan branding, pelabelan, dan e-commerce setelah pelatihan serta pendampingan yang diberikan kepada mitra dan para pengrajin bambu. Sebagian besar peserta masih belum memahami pentingnya brand, labelling, dan e-commerce dikarenakan tingkat pendidikan masih rendah, dalam hal ini adalah para pengrajin besek bambu. Oleh karenanya, tim memfokuskan kepada mitra yang dipandang mampu mengelola dan bertanggung jawab terhadap akun e-commerce yang dimiliki agar dapat dimanfaatkan secara berkelanjutan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertema “Penerapan Teknologi Tepat Guna untuk Meningkatkan Nilai Jual Kerajinan Bambu Mojorejo”, menunjukkan adanya peningkatan kualitas dan nilai jual produk, yang tidak hanya terbatas pada pasar lokal, tetapi juga mulai menjangkau pasar nasional. Pelatihan dan pendampingan yang diberikan berkontribusi terhadap peningkatan pemahaman mitra mengenai pentingnya digitalisasi dalam strategi pemasaran. Peningkatan tersebut tercermin dari sikap positif mitra dalam mempelajari pembuatan akun e-commerce dan pemanfaatan media sosial. Dengan demikian, mitra diharapkan mampu memanfaatkan teknologi tepat guna yang telah disediakan untuk mendukung inovasi dan kreasi, khususnya kerajinan bambu agar dapat terus berkembang sesuai dengan kebutuhan pasar di masa mendatang.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih dan apresiasi kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya program pengabdian kepada masyarakat, khususnya untuk mitra Deling Studio dan Roemah Bamboe, Pemerintah Desa Mojorejo, Universitas Darussalam Gontor, dan Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, A., Laily, N., Wayudi, N., Umam, M. H., Kambau, R. A., Rahman, S. A., Sudirman, M., Jamilah, Kadir, N. A., Junaid, S., Nur, S., Parmitasari, R. D. A., Nurdiyanah, Wahid, M., & Wahyudi, J. (2022). Metodologi Pengabdian Masyarakat. Direktorat Pendidikan Tinggi Keagamaan Islam. <http://diktis.kemenag.go.id>
- Agelia, E., Safitri, R. A., Widyastuti, T. A., Sultan Mubarak, M., Gunawan, A., & Wahid, U. K. H. A. (2024). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Menggunakan Website Online Single Submission (OSS) pada UMKM di Desa Purwosari, Comal, Kabupaten Pematang. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 2, Issue 1). <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare55>
- Aryani, M., Septika, B. H., Krisnahadi, T., Ilhamalimy, R. R., & Supratman, S. (2022). Pelatihan Pengemasan dan Labeling Produk untuk Meningkatkan Kemampuan Manajemen Pemasaran

- bagi UKM Kale Cookies. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 3(3), 577. <https://doi.org/10.33394/jpu.v3i3.6003>
- Audy Herlina Puspitasari, & Condro Widodo. (2024). Peranan Nomor Induk Berusaha (NIB) Sebagai Legalitas Usaha Bagi Pertumbuhan Bisnis UMKM Tape Semen Bu Suwarti. *MENGABDI: Jurnal Hasil Kegiatan Bersama Masyarakat*, 2(4), 17–27. <https://doi.org/10.61132/mengabdi.v2i4.755>
- Komarlah, A., Fikri, R. U., Fiana, M., Ningsih, R., Nuryanto, U. W., Subroto, D. E., Muti'ah, E., Malinda, T., Romlah, S., & Maharani, S. (2024). Pemanfaatan E-Commerce dalam Pemasaran Kerajinan Bambu di Kelurahan Pasuluhan, Walantaka - Kota Serang. *AJAD: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 517–524. <https://doi.org/10.59431/ajad.v4i3.377>
- Kurniati, R., Wungo, G. L., Fitria, S., & Al Haddad, D. A. U. (2025). Development of Edu Agrotourism Park in Sumilir Valley to Optimize Local Potential of Kemuning Village. *Warta LPM*, 139–152. <https://doi.org/10.23917/warta.v28i2.7466>
- Maryanti, S. (2022). Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Kemasan Produk di Kelompok Tani Desa Lembah Sari Rumbai Pekanbaru. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(6). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i6.11089>
- Muslih, M., Rusli, L., Alfadla, M. T., Utomo, B. S., Diannita, R., Aini, N., Syamna, D. K., Ramadhani, M. R., Darussalam Gontor, U., & Ponorogo, U. M. (n.d.). Optimalisasi Pelatihan Manajemen Bisnis Produksi Dan Operasional Pengembangan Kampung Bambu Mojorejo Guna Meningkatkan Pemberdayaan Ekonomi Lokal. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2024. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/snppm>
- Primawati, S. N., Nissa, I. C., Nufida, B. A., Rizka, M. A., & Febrilia, B. R. A. (2021). Pelatihan Hidroponik Sistem NFT bagi Kelompok Pertanian Patuh Angen di Kota Mataram. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 2(2), 243. <https://doi.org/10.33394/jpu.v2i2.4163>
- Qiram, I., Hadi, C. F., As'ari, H., & Nurmahmudy, W. (2022). Penerapan Teknologi Produksi dan e-Commerce pada UKM Kerajinan Bambu di Lingkungan Papring, Banyuwangi. *TEKIBA: Jurnal Teknologi Dan Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 13–17. <https://doi.org/10.36526/tekiba.v2i2.2148>
- Rusli, L., Muslih, M., Utomo, B. S., Alfadla, M. T., Diannita, R., & Aini, N. (2024). Pengembangan Kampung Bambu Desa Mojorejo Sebagai Sentra Kerajinan Bambu Melalui Penerapan Ipteks, Produksi Inovasi, Dan Pemanfaatan Digital. *Jurnal Abdi Insani*, 11(4), 2477–2486. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i4.2142>
- Saragih, M., & Mahdalena Simanjuntak, J. (n.d.). Sosialisasi Pencegahan Covid-19 Pada Tokoh Masyarakat Wilayah Kerja Deli Serdang.
- Subroto, D. E., Malinda, T., Romlah, S., Maharani, S., & Bina Bangsa, U. (2024). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Pemasaran Kerajinan Bambu Di Kelurahan Pasuluhan, Walantaka-Kota Serang. In *Jurnal Inovasi Keuangan dan Manajemen* (Vol. 5, Issue 3). <https://ijurnal.com/1/index.php/jikm58>
- Suriyati, S., Rahima, P., & Rismayati, R. (2023). Penggunaan E-Commerce sebagai Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Pemasaran Kerajinan Bambu di Desa Gunung Sari Lombok Barat. *Bakti Sekawan : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 74–79. <https://doi.org/10.35746/bakwan.v3i2.427>
- Telaumbanua, T., Hulu, F., Laia, B., Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, D., & Nias Raya, U. (n.d.). HAGA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Sosialisasi Program Kerja Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Desa Goladano. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/haga>