

Leveraging Digital Technology in Marketing and Financial Management to Develop the Handicraft Industry in Bangli Regency

Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani¹, Dr. I Gst. B. Ngr. P. Putra², Ida Bagus Gde Indra
Wedhana Purba³

^{1,2,3}Universitas Warmadewa

Email: iadindapriyanka@gmail.com¹; ngurahpanji.putra@gmail.com²;
wedhanaunwar@gmail.com³

* Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani

ABSTRACT

Bangli Regency is recognized as a center for bamboo-based handicrafts, supported by the region's abundant bamboo resources. The bamboo found in this area is not only plentiful but also has a highly flexible texture, making it easy to craft into a wide variety of handicraft products. Despite this potential, artisans in Bangli face several challenges in developing their businesses. First, product marketing is still conducted through conventional means, and most artisans do not yet have effective marketing strategies, resulting in limited market reach. Second, many artisans still record sales transactions manually, leading to inefficiencies in financial management. Third, in the production process, they face issues such as outdated facilities and infrastructure, as well as raw and supporting materials that have exceeded their economic lifespan. To address these challenges, several solutions are proposed: (1) the development of a website along with training and assistance in online marketing; (2) training and mentoring in digital financial transaction recording; and (3) the provision of improved production facilities and supporting infrastructure.

Keywords: *Handicraft Products, Online Marketing Strategy, Digitalized Financial Record-Keeping, Production Facilities and Infrastructure, Bangli Regency*

History Article: 25 Sept 2025

Incoming articles: 30 Sept 2025

Revised article: 3 Okt 2025

Articles accepted: 7 Okt 2025



I. Introduction

Situation Analysis

Melimpahnya pasokan bambu yang ada di Kabupaten Bangli dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai bahan baku utama dalam menghasilkan kerajinan berbahan dasar bambu, dilihat dari kondisi ini menjadi peluang usaha bernilai ekonomis sehingga besarnya ketersediaan potensi alam, tidak disia-siakan. Hal tersebut dibuktikan dimana masyarakat Kabupaten Bangli berprofesi sebagai pengrajin anyaman bambu. Produk yang banyak dihasilkan adalah kerajinan anyaman tangan yang berhubungan erat dengan prosesi dan ritual keagamaan Hindu Bali. Keunggulan produk kerajinan yang dihasilkan di Kabupaten Bangli memiliki hasil akhir yang lebih rapi dan halus. Untuk meningkatkan nilai estetika dan nilai jual produk, dilakukan kreasi dan inovasi beragama dengan menghasilkan model kerajinan dengan berbagai varian ukuran (26 cm, 30 cm, dan 35 cm) dan juga motif corak yang beraneka- ragam mengikuti perkembangan atau *trend* saat ini. Namun terdapat permasalahan terutama dalam bidang manajemen karena pemasaran yang dilakukan masih konvensional, selain itu pencatatan keuangan belum terdigitalisasi sehingga tingkat kesalahan pencatatan yang tinggi dan tidak efisien waktu serta bahan penolong yang sudah habis umur ekonomisnya menyebabkan terhambatnya proses produksi kerajinan bambu.

Solutions and Targets

Adapun solusi yang ditawarkan, dilihat dari permasalahan yang dialami yakni tidak adanya strategi pemasaran yang memadai dengan memanfaatkan teknologi informasi maka kami memberikan Solusi dengan menyediakan dan pendampingan website sebagai bentuk pemasaran terdigitalisasi. Hal ini akan membantu pengrajin dalam meningkatkan cakupan pangsa pasarnya menjadi lebih luas. Solusi kedua yakni, dilihat dari permasalahan pengrajin yang belum memiliki ketrampilan dalam pencatatan keuangan, maka memberikan Solusi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan yang akan membantu pengrajin dalam meningkatkan ketrampilan pencatatan, tidak hanya itu kami juga mengenalkan pada aplikasi pihak ketiga yang membantu pengrajin melakukan pencatatan dengan lebih terdigitalisasi sehingga mengurangi tingkat kesalahan pencatatan. Solusi terakhir yang kami berikan untuk membantu permasalahan pengrajin yaitu dengan memberikan bantuan bahan penolong seperti gergaji, cat pewarna, kuas serta bahan baku utama kerajinan yaitu adalah bambu. Hal ini menjadi bentuk investasi pada pengrajin untuk menunjang proses produksi kerajinan.

Implementation Method

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin yaitu pemasaran produk yang konvensional kami menyediakan website sebagai bentuk promosi online yang bisa dimanfaatkan oleh pengrajin. Pada tahap awal kami memberikan pemahaman pada pengrajin bahwa memanfaatkan teknologi informasi dan digitalisasi akan membantu pengrajin memasarkan produknya sehingga calon konsumen tidak hanya datang dari masyarakat Kabupaten Bangli saja melainkan dari Kabupaten lainnya.

Setelah memberikan pemahaman kami memberikan pendampingan penggunaan website yang dimana website dapat dikelola oleh pengrajin seperti katalog produk yang dapat diisi dengan foto produk, harga, jenis pengiriman dan cara pembayaran. Selain itu, link website dapat terhubung langsung ke whatsapp pengrajin maka akan memudahkan calon konsumen untuk memesan produk.

Permasalahan kedua yakni, keterbatasan kemampuan pengrajin dalam melakukan pencatatan keuangan. Kami memberikan pemahaman mengenai pencatatan keuangan yang mudah dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dari pengrajin, selain pemahaman tersebut kami juga memberikan pendampingan pencatatan keuangan dengan aplikasi pihak ketiga untuk memudahkan pengrajin dalam mencatat keuangannya. Pada aplikasi sudah ada menu pencatatan keuangan yang akan dilakukan, pengrajin juga dapat mencatat hutang piutang dan mengatur tanggal jatuh temponya selain itu laporan keuangan yang sudah disusun dapat di download oleh pengrajin. Pencatatan keuangan terdigitalisasi ini akan menghindari pengrajin dari kesalahan dalam mencatat.

Solusi terakhir dari permasalahan yang kami temukan yakni proses produksi yang terhambat karena sudah habisnya umur ekonomis bahan penolong. Kami memberikan bantuan bahan penolong dan bahan baku utama kepada pengrajin untuk menunjang proses produksi sehingga produk yang dihasilkan akan meningkat.

II. Results and Discussion

Program kerja yang kami berikan kepada pengrajin mengintegrasikan teknologi dan inovasi sebagai bentuk adaptasi kegiatan usaha. Hal ini sangat penting karena kemajuan teknologi saat ini yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin untuk mengembangkan usahanya. Melalui implementasi program kerja seperti penyediaan dan pendampingan penggunaan website akan memberikan manfaat bagi pengrajin, seperti meningkatkan cakupan pangsa pasar yang lebih luas sehingga produk kerajinan akan lebih dikenal dan pengrajin mampu memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini yang menunjang usaha kerajinan pengrajin. Kegiatan kedua, penyediaan dan pendampingan pencatatan keuangan terdigitalisasi akan memberikan manfaat bagi pengrajin karena proses pencatatan keuangan akan lebih mudah, tidak memakan waktu yang lama, tingkat kesalahan yang berkurang. Selain itu pemanfaatan teknologi sebagai bentuk adaptasi terhadap perkembangan bisnis saat ini. Kegiatan terakhir yaitu, membantu pengrajin dalam penyediaan dan pemberahan bahan penolong karena sudah habis umur ekonomisnya, ini akan menunjang proses produksi pengrajin sehingga pengrajin dapat meningkatkan produk yang dihasilkan.

III. Conclusion

Pengrajin kerajinan bambu di Kabupaten Bangli mengalami beberapa permasalahan utama diantaranya, pemasaran produk yang konvensional sehingga kami memberikan solusi dengan menyediakan website dan mendampingi pengrajin untuk mengoperasikan website sesuai kebutuhan pengrajin, permasalahan kedua pencatatan keuangan yang belum terdigitalisasi kami memberikan Solusi dengan memberikan

pemahaman mengenai pencatatan keuangan dan memperkenalkan aplikasi pencatatan keuangan yang lebih terdigitalisasi sehingga hal ini memudahkan pengrajin untuk menghindari tingkat kesalahan pencatatan. Permasalahan terakhir yakni, bahan penolong yang sudah habis umurnya ekonomisnya sehingga kami memberikan Solusi dengan memberikan bahan penolong seperti, gergaji, cat pewarna dan kuas, tidak hanya itu kami juga memberikan bahan baku utama yakni bambu. Hal ini kami lakukan sebagai bentuk investasi kepada pengrajin agar mampu mengembangkan usahanya.

IV. Reference

- Pratiwi, Ayu Ratih. Ustriyana, I Nyoman Gede. Djelantik, A.A.A Wulandira Sawitri. 2018. Analisis Potensi Ketersediaan Tanaman Bambu dan Pemasaran Kerajinan Bambu di Desa Landih Kecamatan Bangli Kabupaten Bangli. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. Vol. 7, No. 3.
- M. Faqih, H, M. L., Ulum, M., H, M. T., Rozak, A., M, N. A., B, F. L., Suryaningsih, S., K, S. L., & Wulandari, F. E. (2019). Meningkatkan Pemasaran Produk Para Pelaku UMKM di Pedukuhan Ngaseman melalui Program Kerja Pengenalan dan Penyuluhan Digital Marketing Sistem. *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat, 1*, 425–427.
- Trianto, Bagas.Cholvian. (2019). Analisis Pemasaran Online Kerajinan Tempurung Kelapa (Studi Kasus Kerajinan Tempurung Kelapa “ONI MADE” Desa Ngemplak, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus). *Skripsi. Universitas Islam Negri Walisongo Semarang*.