

BINA CIPTA

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

POLITEKNIK INTERNASIONAL BALI



 **sinta** S5
Science and Technology Index

Peningkatan Kuantitas Produksi Dan Pemasaran Keripik Berbasis Teknologi Tepat Guna Pada Umkm Untung Mesary
Billy Tanius dkk.

Pelatihan Public Speaking dalam Event oleh Politeknik Internasional Bali
Leonardo Gunawan dkk.

Penulisan Kreatif Berbasis Data Untuk Memperkuat Kolaborasi Informasi Publik
Yuni Agung dkk.



BINA CIPTA

(Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Internasional Bali)

Volume 4 Nomor 2, Desember 2025

E-ISSN 2830-5884

P-ISSN 2962-7885

PENGELOLA

PEMBINA

Prof. Dr. Ir. Anastasia Sulistyawati, B.A.E., M.S., M.M., M.Mis., D.Th., Ph.D., D.Ag.

KETUA EDITOR

Dr. Dinar Sukma Pramesti, S.T., M.T.

ANGGOTA EDITOR

Yudha Eka Nugraha, S.Kesos. M.Par

Ni Putu Premierita Haryanti. S.Sos., S.E, M.A.

M. Setia Dharmawan Suarsana, S.Kom.

I Made Kresna Dana, S.Kom., M.Kom

MITRA BESTARI

Made Handijaya Dewantara, S.ST.Par., M.Par., M.Pro. (PRASMUL)

Dr. Nararya Narottama, SE., M.Par., M.Rech. (UNUD)

Dr. Ersy Ervina, S.Sos., M.M.Par (Universitas Teklom)

Prof. Dr. Dewa Putu Oka Prasiasa, A.Par., M.M. (UNDHIRA)

Dr. Dewa Ayu Diyah Sri Widari, A.Par., M.Par. (AKPAR Denpasar)

Dr. Kadek Feni Aryati, S.Pd., M.Pd. (IPBI)

Dr. Donni Juni Priansa, S.Pd., S.E., M.M., QWP., MOS. (Universitas Telkom)

Dr. Ni Wayan Purnami Rusadi, S.P., M.Agb. (POLNAS)

Titing Kartika, S.Pd., M.M., M.B.A. (STIEPAR Yapari)

Ni Luh Kadek Laksmi Wulandani, S.Par., M.Tr.Par.(UNUD)

ALAMAT

Politeknik Internasional Bali

Jalan Pantai Nyanyi, Tanah Lot, Desa Beraban, Kec. Kediri,
Kabupaten Tabanan, 82121, Bali – Indonesia

Telepon : +62 36-880099, +62 87861363532, +62 87855890880

Website : www.pib.ac.id

Email : info@pib.ac.id

BINA CIPTA

(Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Internasional Bali)

DAFTAR ISI

Kata Sambutan	ii
Peningkatan Kuantitas Produksi Dan Pemasaran Keripik Berbasis Teknologi Tepat Guna Pada Umkm Untung Mesary Billy Tanius, Kusumaningrum, Ari Agustini I Gusti Ayu	47
Pemberdayaan Kader Bank Sampah Sebagai Brand Ambassador Untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Dalam Pemilahan Sampah Di Desa Bengkel, Tabanan Nelsye Lumanauw, I Gede Dody Okta Biantara, Ganang Adityo Prakoso	59
Pelatihan Public Speaking Dalam Event Oleh Politeknik Internasional Bali Leonardo Gunawan, Jery Christianto, Ganang Adityo Prakoso	69
Penulisan Kreatif Berbasis Data Untuk Memperkuat Kolaborasi Informasi Publik Yuni Agung, Jery Christianto, Veri Kusumaningrum Ni Ketut	77
Pendampingan Transformasi Homestay 5.0: Optimasi Layanan, Digital Marketing, dan Paket Eduwisata Pasca Covid-19 di Kampung Tajur, Purwakarta Ni Ketut Veri Kusumaningrum	88
Development A Sustainable Business Model for Ananda Seva Dharma Foundation Through Marketing and Entrepreneurship I Wayan Adi Pratama, Luh Sri Damyanti, Diky Budiman	100

KATA SAMBUTAN

Om Swastiastu,

Puji syukur kami panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa (*Ida Sang Hyang Widhi Wasa*) karena atas berkatnya dan melalui upaya yang sungguh-sungguh dari redaksi maka Jurnal BINA CIPTA Volume 4 Nomor 2, Desember 2025 dapat diterbitkan sesuai dengan rencana. Saya selaku Direktur Politeknik Internasional Bali (PIB) menyambut baik terbitnya jurnal PkM ini, sebagai pelaksanaan salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat.

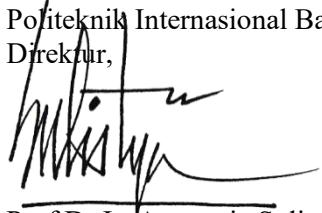
Sebagai perguruan tinggi swasta sudah merupakan suatu keharusan memiliki jurnal ilmiah, untuk wadah mempublikasikan hasil-hasil pengabdian kepada masyarakat dan atau pemikiran-pemikiran ilmiah dari para sivitas akademikanya, dalam rangka ikut menyebarkan ilmu pengetahuan tersebut kepada masyarakat luas. Kajian-kajian ilmiah ini nantinya dapat dimanfaatkan oleh kalangan mahasiswa, dosen maupun pihak lain dalam rangka mengembangkan pemikiran dan memajukan dunia pendidikan dan kepariwisataan.

Melalui kesempatan ini saya sangat berharap kepada para Dosen di PIB dapat melaksanakan salah satu *dharma* (kewajiban) dalam fungsi Tri Dharma Perguruan Tinggi sesuai dengan yang disyaratkan oleh UU No. 12 Tahun 2005 dan UU No. 14 Tahun 2005. Semua hasil kegiatan pengabdian sivitas akademika akan dimuat ke dalam jurnal ilmiah ini secara berkesinambungan, secara periodik, dan akan terus ditingkatkan sampai menjadi Jurnal Ilmiah yang terakreditasi oleh Dikti.

Sebagai kata penutup, saya sampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh dewan redaksi yang telah berkerja keras dalam upaya penerbitan jurnal ilmiah PIB ini. Demikian juga kepada segenap sivitas akademika yang telah menyumbangkan karya ilmiahnya.

Om Shanti Shanti Shanti Om

Tabanan, 15 Desember 2025
Politeknik Internasional Bali
Direktur,



Prof.Dr.Ir. Anastasia Sulistyawati, B.A.E.,M.S.,M.M.,M.Mis.,D.Th.,Ph.D.,D.Ag



PENINGKATAN KUANTITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN KERIPIK BERBASIS TEKNOLOGI TEPAT GUNA PADA UMKM UNTUNG MESARY

Billy Tanius^{1*}, Ni Ketut Veri Kusumaningrum², I Gusti Ayu Ari Agustini³¹Politeknik Internasional Bali, Seni Kuliner, email: billy.tanius@pib.ac.id²Politeknik Internasional Bali, Seni Kuliner, email: veri.ningrum@yahoo.com³Politeknik Internasional Bali, Seni Kuliner, email: ari.agustini@pib.ac.id^{*}Koresponden penulis**Info Artikel****Riwayat Artikel***Diajukan:* 2025-09-22*Diterima:* 2025-10-28*Diterbitkan:* 2025-12-15**Keyword:***Production capacity building, marketing strategy, appropriate technology, MSMEs***Kata Kunci:***Peningkatan Kapasitas Produksi, strategi pemasaran, teknologi tepat guna, umkm***Lisensi:** cc-by*Copyright © 2025 Billy Tanius, Ni Ketut Veri Kusumaningrum, I Gusti Ayu Ari Agustini***ABSTRACT**

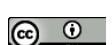
The increasing need for modern technology in the small business sector has prompted the development of innovative solutions aimed at optimizing production and marketing processes. This community service program aims to strengthen production capacity and marketing strategies for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) "Untung Mesary" located in Jasri Subagan, Karangasem. The program takes a technology-based approach to improving efficiency in production and marketing, focusing on the implementation of effective, targeted, and sustainable methods. Key activities in the program include technology introduction for the cutting, drying, and packaging process of products, as well as digital marketing training, social media use, and e-commerce platform utilization. In addition, through close partnerships with local farmers, the training also opens up new opportunities in entrepreneurship, by providing access to quality raw materials that support the creation of a sustainable business ecosystem. Thus, the training not only aims to improve the quality of production, but also contributes to economic sustainability by strengthening entrepreneurship and significantly expanding market reach.

ABSTRAK

Peningkatan kebutuhan akan teknologi modern di sektor usaha kecil telah mendorong pengembangan berbagai solusi inovatif yang bertujuan untuk mengoptimalkan proses produksi dan pemasaran. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas produksi dan strategi pemasaran bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) "Untung Mesary" yang berlokasi di Jasri Subagan, Karangasem. Program ini mengusung pendekatan berbasis teknologi untuk meningkatkan efisiensi dalam produksi dan pemasaran, dengan fokus pada penerapan metode yang efektif, tepat sasaran, dan berkelanjutan. Kegiatan utama dalam program ini meliputi pengenalan teknologi untuk proses pemotongan, pengeringan, dan pengemasan produk, serta pelatihan pemasaran digital, penggunaan media sosial, dan pemanfaatan platform e-commerce. Selain itu, melalui kemitraan yang erat dengan petani lokal, pelatihan ini juga membuka peluang baru dalam wirausaha, dengan menyediakan akses ke bahan baku berkualitas yang mendukung terciptanya ekosistem bisnis yang berkelanjutan. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas produksi, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan ekonomi dengan memperkuat kewirausahaan dan memperluas jangkauan pasar secara signifikan.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dalam dunia usaha saat ini terus mengalami kemajuan. Perkembangan teknologi yang begitu cepat di bidang usaha memberikan dampak positif yang besar dalam perkembangan dunia usaha (Panggabean et all., 2025). Suksesnya

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

sebuah usaha, salah satunya karena pelaku usaha dapat menerima dan memahami proses produksi dengan cara yang efektif dan inovatif. Di era 5.0, pelaku usaha mengalami tantangan baru dalam menjalankan usahanya. Kuantitas dan kualitas produk tidak bisa maksimal sesuai dengan kebutuhan pasar yang ada. Motivasi bekerja yang menurun, salah satunya disebabkan oleh penggunaan alat produksi yang tidak inovatif, monoton, dan terfokus hasil produk seadanya.

Sebagai upaya bangkit dan berkembang pemerintah Indonesia memupuk kembali perekonomian negara melalui stimulus dan kebijakan untuk peningkatan daya saing UMKM. Tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dari Politeknik Internasional Bali bekerja sama dengan UMKM Untung Mesary melaksanakan Program Pengabdian kepada Masyarakat 2025 di Desa Jasri, Subagan, Karangasem, Bali. Program ini didanai oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi. Tim PkM terdiri dari Ketua Chef Billy Tanius, S.ST.Par., M.Par., serta anggota Dr. Ni Ketut Veri Kusumaningrum, S.Pd., M.Pd., dan I Gusti Ayu Ari Agustini, S.ST.Par., MM. Selain itu, turut berperan serta dua orang mahasiswa Deandra Benedicta dan Jose Andreas.

UMKM menjadi landasan penting dalam pemerataan pendapatan dan penciptaan lapangan pekerjaan. Di era 5.0 pelaku usaha kecil dan menengah dituntut untuk mampu mengelola usahanya dengan cara yang lebih mudah dan cepat dengan menggunakan berbagai alat berteknologi tepat guna, seperti mesin pemotong, peniris minyak, dan alat pres. Teknologi yang merambah dunia usaha saat ini memungkinkan hasil dari sisi kualitas dan kuantitas yang jauh lebih baik seperti, ketahanan produk, efisiensi waktu produksi, dan kuantitas yang dihasilkan (Fauziah et all., 2024).

Pemanfaatan teknologi tepat guna yang minim ditemukan di UMKM Untung Mesary Lingkungan Jasri, Subagan, Karangasem. Usaha Untung Mesary merupakan salah satu usaha kecil perseorangan yang berada di kota Karangasem. Didirikan oleh Ni Made Runi pada 21 Juli 2021. Luas lahan ±450m² beralamat di Lingkungan Jasri Kelod, Subagan, Karangasem. Secara geografis usaha Untung Mesary berlokasi kurang lebih 10 km dari kota Karangasem. Saat ini jumlah tenaga kerja yang dimiliki adalah 5 orang yang seluruhnya adalah warga lokal. Untung Mesary merupakan salah satu UMKM dari 160 UMKM yang ada di kabupaten Karangasem yang berhasil lolos mengikuti pameran skala internasional di Washington DC dan mendapatkan sertifikat pengakuan internasional dari Fegano LLC. Hanya saja, kerjasama dagang tidak dapat diwujudkan karena belum dapat memenuhi permintaan pesanan skala besar.



Gambar 1. Proses Persiapan Produksi (Potong Umbi)
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Hasil observasi tim PKM, ditemukan bahwa saat ini pelaku usaha Untung Mesary masih menggunakan peralatan produksi yang sederhana dalam proses pengolahannya. Pengirisan yang digunakan masih manual dengan pisau dapur sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam persiapannya dan ketebalan hasil irisan juga beraneka ragam tidak merata.

Tabel 1. Jumlah Sarana Produksi Untung Mesary Tahun 2025

No	Sarana Produksi	Jumlah
1	Kompor	2
2	Tabung LPG	3
3	Wajan	5
4	Panci	5
5	Stutil	5
6	Juicer	1

Sumber : Olah Data Penulis (2025)

Selain itu, juga ditemukan area produksi yang kurang mendukung. Lingkungan usaha masih belum memenuhi standar hygiene dan sanitasi yang wajib dimiliki sebuah usaha kuliner. Standar kebersihan dan penataan area produksi, mulai dari area persiapan, mencuci, pengolahan sampai dengan area pengemasan wajib diatur dan disiapkan dengan baik. Ketidaksiapan area produksi ini dikarenakan kendala teknis dan kebiasaan menggunakan metode konvensional. Pemasaran dilakukan dengan sistem konsinyasi di seluruh minimarket yang ada di Karangasem serta mengikuti kegiatan pasar murah yang diadakan oleh Deperindag Karangasem setiap bulannya di tiap desa di Kabupaten Karangasem.

Peningkatan penjualan terjadi di tahun 2023-2024, setelah diolahnya keripik Singkong. Singkong atau dikenal dengan sebutan ubi kayu adalah jenis makanan yang digemari masyarakat Indonesia. Tanaman singkong mudah ditanam walaupun di kondisi tanah yang kering ataupun tidak subur (Ilham et all., 2022; Adolph et all., 2016; Heldayanti et all., 2022).

Tabel 2. Omzet Penjualan Untung Mesary Periode 2021-2025

Tahun	Omzet (tahun)	Rata-Rata Jumlah Keripik terjual per tahun (pcs)		Jenis Keripik
		Kemasan Plastik	Kemasan Paper Pouch	
Agustus - Desember	± Rp 24.000.000	3.000	-	Keripik Tempe
2022	± Rp 84.000.000	10.500	-	Keripik Tempe dan Talas
2023	± Rp144.000.000	18.000	-	Keripik Tempe, Talas, dan Singkong
2024	± Rp180.000.000	21.750	300	Keripik Tempe, Talas, Singkong, dan Ubi Rambat
Januari - Maret 2025	± Rp 46.500.000	5.563	100	Keripik Tempe, Talas, Singkong, Ubi Rambat, Sukun, dan Gatep (Gayam)

Sumber : Olah Data Penulis (2025)

PkM berfokus pada pelatihan peningkatan kualitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi. Kualitas produksi adalah proses pengolahan produk yang dilakukan dengan mesin-mesin berteknologi tepat guna untuk menghasilkan produk yang lebih baik. Seperti, dari sisi ketahanan produk yang bisa memiliki umur ekonomis lebih lama, tekstur terstandar dengan baik, dan kuantitas yang dihasilkan meningkat (Adolph et all., 2016). Di era persaingan usaha yang semakin kompetitif, media digital dipandang sebagai sebuah media terupdate yang dapat meningkatkan awareness dan penjualan produk. Dengan media digital ini pelaku usaha dapat menyiapkan bahan

promosi yang lebih menarik dan inovatif. (Heldayanti et all., 2022) Media digital adalah seluruh bentuk media yang menggunakan perangkat elektronik sebagai wadah menyalurkan informasi berupa teks, gambar, maupun suara dan dipublikasikan dalam bentuk digital yang dapat ditampilkan di media elektronik seperti smartphone, laptop, dan komputer. Contohnya, instagram, facebook, website, dan aplikasi *marketplace*.

Pelatihan peningkatan kuantitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi tepat guna pada UMKM "Untung Mesary" sangat penting untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Tim PkM sudah pernah melakukan kegiatan sejenis yang berhubungan dengan makanan dan pemasaran produk, dengan hal tersebut tim peneliti sangat yakin dapat memberikan solusi dari permasalahan yang ada pada UMKM Untung Mesary (Pramudia et all., 2024; Ari Agustini et all., 2022).

Pelatihan ini bertujuan untuk membekali pelaku UMKM dengan keterampilan dalam memanfaatkan mesin dan teknologi yang dapat mempercepat proses produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga pengemasan produk. Dengan penerapan teknologi tepat guna, pelaku usaha dapat meningkatkan kapasitas produksi secara signifikan, mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual, serta menurunkan biaya operasional. Pelatihan ini juga mencakup optimalisasi penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi, seperti penggunaan mesin pemotong yang lebih presisi dan penggorengan yang merata, yang pada akhirnya menghasilkan produk keripik dengan kualitas yang lebih konsisten dan volume produksi yang lebih besar.

Selain itu, pelatihan ini memberikan pengetahuan tentang pentingnya strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar produk keripik UMKM "Untung Mesary." Pelaku UMKM akan dilatih untuk memanfaatkan berbagai platform digital dan teknologi, termasuk media sosial, website, dan aplikasi e-commerce, untuk mempromosikan produk mereka. Pelatihan ini juga memberikan wawasan mengenai penciptaan brand image yang kuat dan strategi pemasaran yang dapat menarik perhatian konsumen, serta memperluas pangsa pasar. Melalui pendekatan berbasis teknologi tepat guna, diharapkan UMKM "Untung Mesary" dapat meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif, meningkatkan volume penjualan, dan memperluas distribusi produk yang dimiliki.

METODE

Pelaksanaan kegiatan "Peningkatan Kualitas Produksi dan Pemasaran Keripik Berbasis Teknologi pada UMKM Untung Mesary Lingkungan Jasri Subagan Kecamatan Karangasem" menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Dengan metode ini para pelaku usaha diharapkan dapat terlibat aktif dan berpartisipasi secara nyata dalam setiap tahapan pelaksanaan kegiatan pelatihan. Dalam kegiatan pemberdayaan ini. Semua aspek baik pengetahuan maupun keterampilan untuk keberlanjutan program akan dievaluasi sepenuhnya oleh Tim PKM sebagai upaya keberlanjutan dan peningkatan kualitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi pada umkm Untung Mesary lingkungan Jasri Subagan Kecamatan Karangasem.

Selama kegiatan ini berlangsung, keberhasilan penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan program ini melibatkan lima tahap utama, sebagai berikut.

1. Sosialisasi

Tahap pertama dalam kegiatan pelatihan peningkatan kuantitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi tepat guna pada UMKM "Untung Mesary" adalah sosialisasi. Sosialisasi bertujuan untuk memperkenalkan program pelatihan kepada para pelaku usaha dan memberi pemahaman mengenai manfaat serta

tujuan dari pelatihan ini. Dalam tahap ini, dilakukan penyuluhan kepada para peserta tentang pentingnya penerapan teknologi dalam meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas jangkauan pasar produk keripik. Sosialisasi juga mencakup informasi terkait jadwal pelatihan, materi yang akan disampaikan, serta langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mengikuti program ini.

2. Pelatihan

Pada tahap pelatihan, para pelaku usaha "Untung Mesary" akan diberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai teknologi tepat guna yang dapat meningkatkan kuantitas produksi keripik. Pelatihan ini meliputi pengenalan mesin dan peralatan modern yang dapat mempercepat proses produksi, seperti mesin pemotong, penggoreng, dan pengemasan otomatis. Selain itu, peserta juga diajarkan teknik-teknik pemasaran berbasis digital, seperti penggunaan media sosial, pembuatan konten digital, dan strategi pemasaran online. Pelatihan ini disampaikan oleh para ahli dan praktisi yang berpengalaman, dengan tujuan agar peserta dapat mengimplementasikan teknologi dalam produksi dan pemasaran keripik secara langsung.

3. Penerapan Teknologi

Setelah mengikuti pelatihan, tahap selanjutnya adalah penerapan teknologi tepat guna yang telah diajarkan pada UMKM "Untung Mesary". Pada tahap ini, para pelaku usaha akan mulai mengintegrasikan mesin-mesin dan teknologi yang telah dipelajari ke dalam proses produksi mereka. Penerapan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi keripik dengan kualitas yang lebih terjaga dan efisien. Selain itu, pelaku UMKM juga akan mulai mengimplementasikan strategi pemasaran digital untuk menjangkau lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan produk. Pendampingan dari pihak penyelenggara pelatihan juga diberikan selama penerapan teknologi agar pelaku usaha dapat mengatasi kendala teknis yang mungkin muncul.

4. Pendampingan dan Evaluasi

Setelah penerapan teknologi, tahap pendampingan dan evaluasi dilakukan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM "Untung Mesary" dapat menjalankan teknologi yang telah diterapkan dengan maksimal. Dalam tahap ini, mentor atau pendamping akan melakukan kunjungan rutin untuk memberikan dukungan teknis dan membantu mengatasi masalah yang mungkin dihadapi dalam proses produksi atau pemasaran. Evaluasi juga dilakukan untuk menilai sejauh mana hasil pelatihan berdampak pada peningkatan kuantitas produksi dan penjualan produk. Berdasarkan evaluasi ini, akan diberikan rekomendasi dan saran perbaikan untuk meningkatkan hasil yang lebih optimal.

5. Keberlanjutan Program

Tahap terakhir adalah memastikan keberlanjutan program pelatihan, yang berfokus pada pemeliharaan dan pengembangan kemampuan UMKM "Untung Mesary" dalam jangka panjang. Keberlanjutan program mencakup penguatan kapasitas pelaku usaha untuk terus mengadaptasi teknologi yang telah diterapkan serta pengembangan keterampilan pemasaran digital secara mandiri. Program ini bertujuan untuk memastikan bahwa para pelaku UMKM dapat terus mengembangkan usaha mereka, beradaptasi dengan tren pasar, dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi tanpa tergantung pada pendampingan eksternal. Keberlanjutan ini juga melibatkan akses terhadap jaringan yang dapat membantu UMKM dalam pertumbuhan usaha di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini, akan dijelaskan penerapan berbagai tahapan dalam pelatihan untuk meningkatkan kuantitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi tepat guna pada UMKM "Untung Mesary." Tahapan pertama yang dibahas adalah penggunaan peralatan teknologi tepat guna, yang memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga konsistensi kualitas produk. Selain itu, penerapan standar hygiene dan sanitasi yang ketat juga ditekankan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan keamanan yang diharapkan oleh konsumen. Dengan penerapan teknologi yang sesuai, proses produksi dapat berlangsung lebih bersih, cepat, dan efisien, yang pada gilirannya dapat meningkatkan daya saing produk di pasar.

Selanjutnya, pembahasan akan berfokus pada desain label dan kemasan yang baik dan menarik, yang memiliki peran strategis dalam menarik perhatian konsumen serta membedakan produk dari para pesaing. Desain kemasan yang menarik tidak hanya akan meningkatkan nilai estetika produk, tetapi juga memberikan citra profesional yang lebih kuat. Di samping itu, penggunaan aplikasi keuangan digital juga akan diajarkan kepada para pelaku usaha, yang memungkinkan mereka untuk mengelola transaksi dan pencatatan keuangan dengan cara yang lebih terstruktur dan efisien. Tahapan terakhir yang akan dibahas adalah pembuatan dan pengelolaan akun media sosial, yang akan membantu UMKM "Untung Mesary" untuk memperluas jangkauan pasar dan mempromosikan produk secara lebih efektif melalui berbagai platform digital. Semua tahapan ini diharapkan dapat mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisi UMKM "Untung Mesary" dalam menghadapi pasar yang semakin kompetitif.

Penggunaan Peralatan Berteknologi Tepat Guna



Gambar 2. Serah Terima Bantuan Mesin Teknologi Tepat Guna
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)



Gambar 3. Pelatihan Penggunaan Mesin Teknologi Tepat Guna
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Penggunaan mesin teknologi tepat guna oleh pelaku UMKM "Untung Mesary" dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas secara signifikan dalam proses produksi. Mesin-mesin ini dirancang untuk mempercepat berbagai tahapan pengolahan bahan baku, seperti pemotongan, penggorengan, dan pengemasan, yang sebelumnya dilakukan secara manual. Dengan menggunakan teknologi yang lebih canggih, pelaku usaha dapat mengurangi waktu produksi dan meningkatkan kapasitas hasil produksi, sehingga produk dapat diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dengan tingkat konsistensi yang lebih tinggi. Selain itu, penerapan mesin ini juga berpotensi mengurangi pemborosan bahan baku, karena mesin dapat mengatur proses dengan lebih presisi, sehingga penggunaan bahan baku dapat dioptimalkan secara lebih efisien.

Selain efisiensi, penerapan mesin teknologi tepat guna juga berperan penting dalam menjaga kualitas produk. Proses yang lebih otomatis dan terkontrol dengan baik, seperti penggorengan yang lebih merata dan pemotongan bahan baku yang lebih seragam, akan menghasilkan produk keripik dengan kualitas yang lebih konsisten dan menarik bagi konsumen. Dengan konsistensi kualitas yang terjaga, produk yang dihasilkan lebih mudah diterima di pasar yang semakin kompetitif. Ke depannya, penggunaan mesin ini memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperpanjang ketahanan produk, serta memperluas pasar, karena produk dapat diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dan dengan waktu yang lebih singkat. Dengan demikian, hal ini mendukung tujuan usaha UMKM "Untung Mesary" yaitu menembus pasar nasional.

Standar Hygiene dan Sanitasi



Gambar 4. Kegiatan Sosialisasi Hygiene dan Sanitasi
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Kegiatan sosialisasi mengenai hygiene dan sanitasi bagi pelaku UMKM "Untung Mesary" memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan kualitas dan keamanan produk yang dihasilkan. Pemahaman yang baik tentang pentingnya kebersihan dalam proses produksi memungkinkan pelaku usaha untuk meminimalkan risiko kontaminasi yang dapat membahayakan kesehatan konsumen. Sosialisasi ini mencakup pengetahuan mengenai prosedur pembersihan dan pengelolaan bahan baku yang benar, serta teknik menjaga kebersihan alat dan lingkungan produksi. Penerapan standar hygiene yang tepat sangat penting untuk memastikan bahwa produk keripik yang dihasilkan tidak hanya memiliki rasa yang baik, tetapi juga aman dikonsumsi oleh masyarakat. Selain itu, dengan memastikan penerapan standar hygiene yang baik, UMKM "Untung Mesary" dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

Lebih jauh lagi, sosialisasi mengenai hygiene dan sanitasi juga berkontribusi dalam memperkuat citra merek UMKM "Untung Mesary" di mata konsumen. Produk yang dihasilkan dengan perhatian terhadap aspek kebersihan dan sanitasi akan lebih mudah diterima di pasar, terlebih di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi produk yang aman dan higienis. Dengan penerapan standar sanitasi yang baik, pelaku usaha dapat mengurangi potensi masalah kesehatan yang dapat timbul akibat proses produksi yang tidak higienis, seperti keracunan makanan atau penyakit terkait kebersihan yang buruk. Pada akhirnya, kegiatan sosialisasi ini tidak hanya berfokus pada peningkatan kualitas produk, tetapi juga membuka peluang bagi UMKM untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif dengan produk yang lebih terpercaya dan berkualitas.

Design Label dan Kemasan yang Baik dan Menarik



Gambar 5. Design Label Kemasan yang Lebih Baik dan Menarik
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

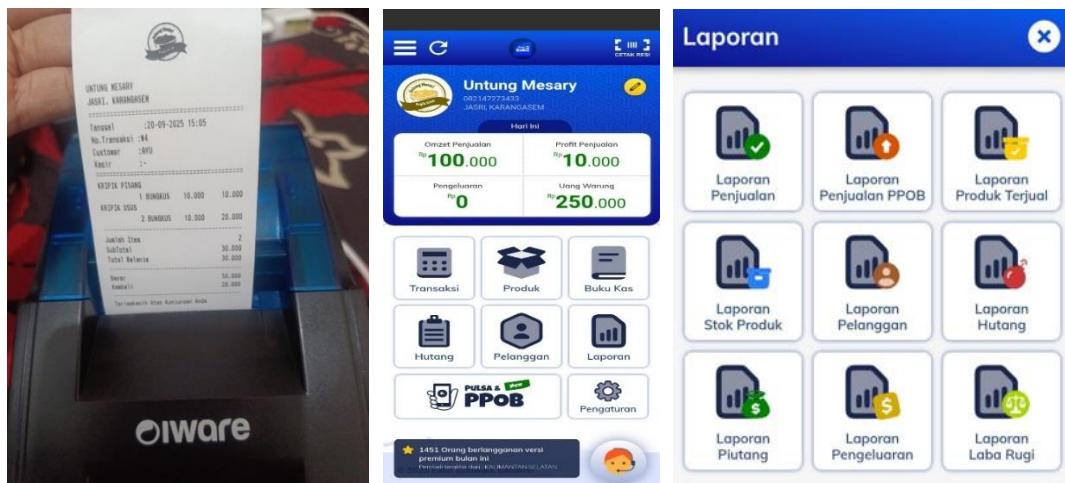


Gambar 6. Design Kemasan Baru
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Pembuatan dan penggunaan desain label kemasan yang lebih menarik, bersama dengan desain kemasan baru, dapat memberikan dampak signifikan terhadap daya tarik produk UMKM di pasar. Desain label kemasan yang kreatif dan inovatif dapat menarik perhatian konsumen, memungkinkan produk untuk lebih mudah dikenali di antara banyaknya pilihan yang tersedia. Dengan desain yang unik, produk UMKM juga dapat menciptakan identitas merek yang kuat dan membedakan diri dari pesaing, yang pada akhirnya dapat meningkatkan citra merek dan membangun loyalitas konsumen. Selain itu, kemasan yang menarik juga mencerminkan kualitas produk yang ditawarkan, memberikan kesan profesional, dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk tersebut.

Selain aspek estetika, desain kemasan yang baru dan fungsional juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kemasan yang praktis dan mudah digunakan akan meningkatkan kenyamanan konsumen dalam membawa, menyimpan, atau mengonsumsi produk. Bagi pelaku usaha UMKM, desain kemasan yang efektif dapat membantu menekan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk, sekaligus membuka peluang untuk membedakan produk mereka di pasar yang semakin kompetitif. Kemasan yang tepat dapat meningkatkan visibilitas produk di rak toko, sehingga menarik perhatian konsumen dan mendorong calon konsumen untuk mencoba produk tersebut.

Aplikasi Keuangan Digital



Gambar 7. Penggunaan Aplikasi Kasir Digital SAKU
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Penerapan aplikasi sistem kasir SAKU bagi pelaku usaha UMKM dapat memberikan banyak manfaat yang signifikan dalam pengelolaan operasional harian mereka. Dengan menggunakan aplikasi ini, pelaku usaha Untung Mesary dapat mempermudah proses transaksi, seperti pencatatan penjualan, pengelolaan stok barang, hingga pembuatan laporan keuangan secara otomatis dan real-time. Hal ini mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual yang rentan kesalahan dan memakan waktu. Selain itu, SAKU dilengkapi dengan fitur analisis yang dapat membantu pemilik usaha untuk melihat tren penjualan dan melakukan perencanaan keuangan yang lebih efisien.

Selain itu, penggunaan aplikasi SAKU dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas pelaku usaha, terutama dalam memantau arus kas dan persediaan barang. Sistem ini memungkinkan pemilik usaha untuk melakukan pengecekan stok barang secara akurat dan cepat tanpa harus melakukan pemeriksaan manual yang memakan waktu. Dengan adanya fitur integrasi yang memudahkan proses pembayaran melalui berbagai metode, aplikasi ini juga memberikan kemudahan bagi konsumen dalam bertransaksi. Secara keseluruhan, aplikasi kasir SAKU dapat membantu pelaku usaha mengelola bisnis mereka dengan lebih terorganisir, meningkatkan akurasi data keuangan, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman bagi pelanggan.

Pembuatan Akun Sosial Media



Gambar 8. Pembuatan Akun Instagram
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Membuat akun media sosial sangat penting bagi UMKM "Untung Mesary" karena dapat membantu menjangkau lebih banyak pelanggan dan membuat produk yang dimiliki lebih dikenal. Dengan memiliki akun di platform seperti Instagram, Facebook, atau marketplace, UMKM bisa lebih mudah terhubung dengan konsumen baru dan membangun kesadaran merek. Media sosial juga memungkinkan UMKM untuk mempromosikan produk dengan cara yang menarik, seperti foto dan video, yang dapat menarik perhatian. Selain itu, akun media sosial juga mempermudah UMKM untuk menerima *feedback* dan meningkatkan hubungan dengan para konsumen, yang bisa membantu usaha berkembang lebih baik.

Kegiatan ini merupakan sebuah kegiatan pemberdayaan. Mitra yang diberdayakan adalah kelompok pelaku usaha Untung Mesary Subagan, Karangasem. Adapun kontribusi mitra untuk dapat merealisasikan solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut.

1. Mitra memberikan informasi yang jelas terkait seluruh aktivitas usaha yang dilakukan selama ini.
2. Mitra bersedia berpartisipasi penuh dalam bentuk kesediaan waktu dan partisipasi langsung selama proses pendampingan demi mendukung kelancaran program.
3. Mitra siap menata ulang area produksi sehingga tim pengusul program dapat melaksanakan kegiatan tanpa mengganggu jalannya proses produksi.
4. Mitra bersedia mengikuti semua kegiatan yang diusulkan dalam program pengabdian kemitraan masyarakat ini.

SIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat ini telah berhasil meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran UMKM "Untung Mesary" melalui penerapan teknologi tepat guna dan strategi pemasaran digital. Pelatihan peningkatan kuantitas produksi dan pemasaran keripik berbasis teknologi tepat guna pada UMKM "Untung Mesary" menunjukkan bahwa penerapan berbagai teknologi dan strategi yang diajarkan dapat memberikan dampak signifikan terhadap efisiensi dan kualitas produk. Penggunaan peralatan berteknologi tepat guna terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas produksi secara lebih cepat dan efisien, sementara penerapan standar hygiene dan sanitasi yang baik memastikan produk yang dihasilkan aman dan berkualitas tinggi. Desain label dan kemasan yang menarik juga memainkan peran penting dalam menarik perhatian konsumen, serta membedakan produk "Untung Mesary" di pasar yang kompetitif. Selain itu, aplikasi keuangan digital mempermudah pelaku usaha dalam mengelola transaksi dan pencatatan keuangan secara lebih terstruktur dan efisien.

Selain manfaat yang terkait dengan produksi, pelatihan ini juga memberikan dampak positif pada pemasaran produk melalui pembuatan akun media sosial. Kehadiran produk di platform digital memungkinkan UMKM "Untung Mesary" untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas merek mereka. Dengan penerapan semua elemen ini, pelaku usaha kini memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengoptimalkan proses produksi, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas pangsa pasar mereka. Secara keseluruhan, pelatihan ini memberikan dasar yang kuat bagi UMKM "Untung Mesary" untuk terus berkembang, bersaing di pasar yang semakin kompetitif, dan mencapai keberlanjutan usaha yang lebih baik.

Program pengabdian masyarakat ini juga berhasil mengatasi tantangan-tantangan kritis yang dihadapi oleh UMKM "Untung Mesary," menjadikannya sebagai model bisnis kecil yang dimodernisasi. Diharapkan melalui konsistensi penerapan teknologi dan strategi pemasaran digital, usaha Untung Mesary mampu meningkatkan produksi, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar. Keberhasilan program ini menunjukkan pentingnya integrasi teknologi modern dalam usaha kecil untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhannya. Model ini dapat diterapkan pada UMKM lainnya di Bali, memberikan kontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal serta pertumbuhan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi yang telah mendanai kegiatan ini. Terima kasih juga kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adolph R. Peningkatan Usaha Keripik Singkong Berbasis Teknologi Tepat Guna Menuju UMKM yang Berdaya Saing Pasca Pandemi. 2016;1–23.
- Fauziah, Syifa et al. Dasar-dasar Kewirausahaan: Teori dan Panduan Berwirausaha. PT. Sonpedia Publishing Indonesia; 2024.
- Heldayanti, Hanafie U, Rosni M. Developing Strategy of Borneo Cassava Chips Business in Cindai Alus Village. *J TAM Front Agribisnis*. 2022;5(1):1–8.
- I Gusti Ayu Ari Agustini, Billy Tanius. Elevating the Small and Medium Enterprises at Bongan Village by Optimizing the Use of Gonda Plant. *ADPEBI Int J Bus Soc Sci*. 2022;2(2):85–95.
- Ilham MA, Santoso NZ, Nurhatawati F, Pinanda L, Chamidawati T, Hassanah U, et al. Pengembangan Bahan Pangan Singkong Menjadi Tepung Mocaf Sebagai Alternatif Produk Unggulan Umkm Desa. *J Agric Res*. 2022;3(1):45–59.
- Panggabean EF, Yunas HA, Taufiqurrahman, Nurbaiti. Perkembangan Teknologi E-Business Terhadap Globalisasi Modern Pada Saat Ini. *J Manaj dan Ekon Kreat*. 2023;2(1):132–9.
- Pramudia H, Billy Tanius. Pembuatan Teh Celup Beras Merah Sebagai Diversifikasi Produk Unggulan Desa Wisata Jatiluwih Bali. *INSPIRE J Culinary, Hosp Digit Creat Arts Event*. 2024;2(1):1–8.



PEMBERDAYAAN KADER BANK SAMPAH SEBAGAI *BRAND AMBASSADOR* UNTUK MENINGKATKAN KESADARAN MASYARAKAT DALAM PEMILAHAN SAMPAH DI DESA BENGKEL, TABANAN

Nelsye Lumanauw^{1*}, I Gede Dody Okta Biantara², Ganang Aditiyo Prakoso³

¹Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi & Peristiwa, email: nelsye@pib.ac.id

²Politeknik Internasional Bali, Bisnis Digital, email: dodyokta10@gmail.com

³Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi & Peristiwa, email: ganang.adityo@pib.ac.id

Info Artikel

Riwayat Artikel

Diajukan: 2025-09-22

Diterima: 2025-12-09

Diterbitkan: 2025-12-15

Keyword:

Waste Bank; Brand Ambassador; Community Empowerment; Waste Segregation; Teba Modern

Kata Kunci:

Bank Sampah; Brand Ambassador; Pemberdayaan Masyarakat; Pemilahan Sampah; Teba Modern



Lisensi: cc-by

Copyright © 2025 Nelsye Lumanauw, I Gede Dody Okta Biantara, Ganang Aditiyo Prakoso

ABSTRACT

The program Empowering Waste Bank Cadres as Brand Ambassadors to Increase Community Awareness of Waste Segregation in Bengkel Village, Tabanan was implemented to address the low participation of residents in community-based waste management. Only about 30% of villagers are actively involved in the local Waste Bank program, while data show that of the 4,745 tons of waste received by TPS3R Bestari in 2024, only 158.05 tons (3.33%) were successfully managed. This community service initiative focused on strengthening the capacity of waste bank cadres through training in public speaking, social media utilization, basic financial management, as well as the introduction of mobile point of sale (mPOS) technology and Teba Modern for organic waste management. The method consisted of five stages: preparation, socialization, training, technology adoption, and mentoring and evaluation. The results demonstrated significant improvements in cadre skills, with average pre-test to post-test scores increasing by 25 points in public speaking and 27 points in social media training. Cadres successfully produced educational content assets, developed simple financial plans, and adopted semi-digital transaction templates. The application of mPOS enhanced transparency and efficiency in transaction recording, while Teba Modern encouraged household-level organic waste segregation and compost production. The program strengthened cadres' roles as agents of change in promoting waste segregation, while also generating socio-economic benefits by improving capacity, income, and community awareness. Overall, this initiative contributes to achieving the Sustainable Development Goals (SDGs), higher education performance indicators (IKU), and the development of a replicable community-based waste management model at the village level.

ABSTRAK

Program Pemberdayaan Kader Bank Sampah sebagai Brand Ambassador untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat dalam Pemilahan Sampah di Desa Bengkel, Tabanan dilaksanakan sebagai upaya menjawab permasalahan rendahnya partisipasi masyarakat dalam pengelolaan sampah. Hanya sekitar 30% warga yang aktif mengikuti program Bank Sampah, sementara data menunjukkan bahwa dari 4.745 ton sampah masuk ke TPS3R Bestari pada tahun 2024, hanya 158,05 ton (3,33%) yang berhasil terkelola. Kegiatan pengabdian ini berfokus pada peningkatan kapasitas kader Bank Sampah melalui pelatihan public speaking, pemanfaatan media sosial, manajemen keuangan dasar, serta penerapan teknologi mobile point of sale (mPOS) dan Teba Modern. Metode yang digunakan mencakup persiapan, sosialisasi, pelatihan, penerapan inovasi, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada keterampilan kader, dengan skor rata-rata pre-test dan post-test naik 25 poin pada pelatihan public speaking dan 27 poin pada pelatihan media sosial. Kader juga berhasil menghasilkan aset konten edukatif, menyusun rencana anggaran sederhana, serta menggunakan template pencatatan semi-digital.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Penerapan mPOS meningkatkan transparansi pencatatan transaksi, sedangkan Teba Modern mendorong pengelolaan sampah organik di tingkat rumah tangga. Program ini tidak hanya memperkuat peran kader sebagai agen perubahan dalam kampanye pemilahan sampah, tetapi juga memberikan dampak sosial-ekonomi melalui peningkatan kapasitas, pendapatan, dan kesadaran masyarakat. Dengan demikian, kegiatan ini berkontribusi terhadap pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), indikator kinerja utama perguruan tinggi, serta pengembangan model pengelolaan sampah berbasis komunitas di tingkat desa.

PENDAHULUAN

Desa Bengkel, Kabupaten Tabanan, Bali, memiliki potensi besar dalam pengelolaan sampah, namun masih menghadapi tantangan signifikan dalam hal pemilahan dan pengolahan sampah. Data dari Dinas Lingkungan Hidup Tabanan menunjukkan volume sampah Desa Bengkel mencapai 1,5 ton per hari (Dinas Lingkungan Hidup Tabanan, 2024), dengan minimnya pemilahan di sumbernya. Hal ini mengakibatkan penumpukan sampah di Tempat Pembuangan Akhir (TPA), berdampak negatif pada lingkungan dan kesehatan masyarakat. Urgensi peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya pemilahan sampah juga diperkuat oleh penelitian-penelitian di daerah lain yang menemukan bahwa partisipasi masyarakat yang masih rendah dan kurangnya kesadaran menjadi hambatan utama dalam pengelolaan sampah berbasis komunitas (Wijayanti, Dhokhikah, & Rohman, 2023; Kurniawati & Setiani, 2021).

Kondisi eksisting di Desa Bengkel menunjukkan bahwa hanya sekitar 30% penduduk yang aktif berpartisipasi dalam program Bank Sampah (Adiatmika, 2022). Kurangnya pengetahuan tentang teknik pemilahan yang tepat dan manfaat pengelolaan sampah yang baik menjadi penghambat utama (Rahmadani, 2020). Profil kader Bank Sampah sendiri menunjukkan beragam latar belakang pendidikan dan tingkat pemahaman yang masih perlu ditingkatkan, serta keterbatasan akses terhadap informasi dan pelatihan yang memadai. Sebagian besar kader adalah ibu rumah tangga, bertugas melakukan pengumpulan, penimbangan, dan pencatatan sampah dari masyarakat. Namun menurut data Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan melalui sistem SIPSN, TPS3R Bestari pada tahun 2024 mencatat sampah masuk 4.745 ton/tahun (KLHK, 2024), tetapi hanya 158,05 ton/tahun yang berhasil dikelola, menunjukkan efektivitas pengelolaan yang masih sangat rendah.

Dari segi bisnis, pendapatan kader Bank Sampah masih tergolong rendah, tergantung pada volume sampah yang terkelola dan harga jual bahan daur ulang yang fluktuatif. Proses penimbangan dan pencatatan yang masih manual rentan terhadap kesalahan dan inefisiensi, ditambah lagi sarana dan prasarana operasional yang terbatas serta tempat penyimpanan yang seringkali tidak memadai. Problematika ini sangat mirip dengan temuan di studi “Pengelolaan Bank Sampah Berkelanjutan di Wilayah Perdesaan Kabupaten Bantul” yang menunjukkan bahwa hanya sekitar 25% bank sampah yang masih berjalan aktif, dan faktor pengetahuan masyarakat serta dukungan kelembagaan menjadi variabel determinan dalam kesuksesan bank sampah (Suwerda, Hardoyo, & Kurniawan, 2019).

Dari segi sosial ekonomi, sebagian besar kader Bank Sampah di desa-desa di Indonesia memang berasal dari latar belakang ibu rumah tangga dengan tingkat pendidikan dan pendapatan yang beragam. Mereka memiliki keterbatasan akses terhadap pelatihan dan pengembangan kapasitas, baik dalam pengelolaan sampah, pemasaran produk daur ulang, maupun dalam manajemen keuangan. Keterlibatan mereka dalam kegiatan sosial kemasyarakatan juga sering kurang maksimal, yang pada gilirannya menghambat peran mereka sebagai agen perubahan (empowerment).

Kurangnya dukungan dari pemerintah dan masyarakat juga menjadi tantangan yang dihadapi. Peningkatan kapasitas dan pemberdayaan ekonomi kader akan berdampak positif pada kesejahteraan mereka dan keluarga.

Dengan demikian, pengabdian ini penting dilakukan untuk meningkatkan pemberdayaan kader Bank Sampah sebagai brand ambassador dalam rangka meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pemilahan sampah di Desa Bengkel, Tabanan—sebuah intervensi yang berdasarkan bukti literatur bahwa pemberdayaan, pengetahuan, dan dukungan kelembagaan adalah faktor kunci dalam meningkatkan efektivitas program bank sampah dan partisipasi masyarakat secara keseluruhan (Wijayanti et al., 2023; Suwerda et al., 2019).

KETERKAITAN

Kegiatan pemberdayaan kader Bank Sampah sebagai *brand ambassador* memiliki keterkaitan yang erat dengan agenda pembangunan berkelanjutan, kebijakan nasional, dan visi perguruan tinggi. Dari perspektif global, program ini mendukung pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs), khususnya SDG 11 (Kota dan Permukiman yang Berkelanjutan) melalui peningkatan praktik pemilahan sampah berbasis masyarakat, serta SDG 13 (Penanganan Perubahan Iklim) melalui pengurangan limbah plastik dan penurunan emisi gas rumah kaca. Upaya ini juga selaras dengan Rencana Induk Riset Nasional (RIRN) bidang Sosial Humaniora, Pendidikan, Seni, dan Budaya, yang menekankan pentingnya edukasi dan peningkatan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan lingkungan.

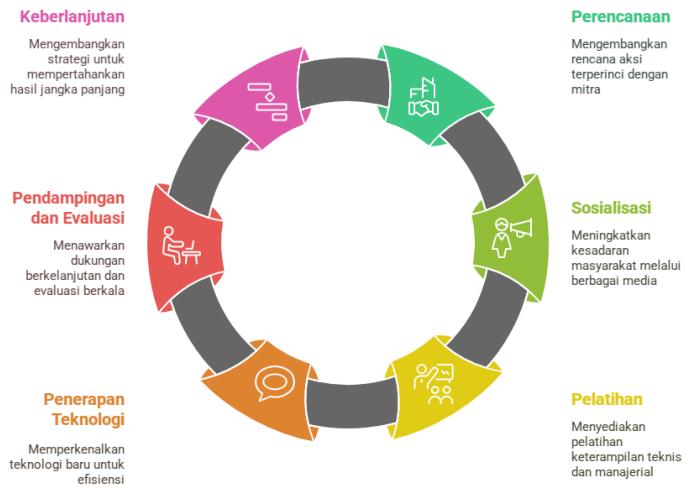
Pada tingkat nasional dan lokal, kegiatan ini sejalan dengan Asta Cita pemerintah yang menekankan pembangunan dari desa untuk pemerataan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Melalui peningkatan kapasitas kader Bank Sampah, program ini tidak hanya mendukung terciptanya lingkungan yang sehat tetapi juga membuka peluang peningkatan pendapatan dari penjualan bahan daur ulang. Sementara itu, dari sisi akademik, kegiatan ini berkontribusi pada pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi, khususnya IKU 2 (mahasiswa mendapat pengalaman di luar kampus) dan IKU 3 (dosen berkegiatan di luar kampus), sehingga memperkuat peran perguruan tinggi dalam menjalankan tridharma pendidikan tinggi. Dengan demikian, keterkaitan program ini tidak hanya mencakup aspek lingkungan, sosial, dan ekonomi, tetapi juga mendukung implementasi kebijakan nasional, pengembangan riset, serta kontribusi nyata perguruan tinggi dalam pembangunan berkelanjutan.

METODE

Metode pelaksanaan program *Pemberdayaan Kader Bank Sampah Sebagai Brand Ambassador untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat dalam Pemilahan Sampah di Desa Bengkel, Tabanan* dilaksanakan selama periode Juli–September 2025 melalui lima tahapan utama, yaitu:

1. Persiapan: tahap awal berupa koordinasi dengan mitra (TPS3R Bestari dan Pemerintah Desa Bengkel), penyusunan modul pelatihan, serta identifikasi kebutuhan kader.
2. Sosialisasi: penyampaian informasi mengenai urgensi pemilahan sampah dan peran kader sebagai *brand ambassador* kepada masyarakat desa.
3. Pelatihan: peningkatan kapasitas kader melalui workshop tematik meliputi *public speaking*, pemanfaatan media sosial, manajemen keuangan dasar, serta penggunaan teknologi mPOS.

4. Penerapan Teknologi dan Inovasi: implementasi sistem mPOS untuk pencatatan transaksi dan pengadaan *Teba Modern* sebagai percontohan pengolahan sampah organik berbasis rumah tangga.
5. Pendampingan dan Evaluasi: pemantauan penerapan keterampilan dan teknologi oleh kader, evaluasi hasil melalui pre-test dan post-test, serta penyusunan rekomendasi untuk keberlanjutan program.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan
(Sumber : Penulis 2025)

Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif, di mana kader tidak hanya menjadi peserta pelatihan tetapi juga berperan aktif dalam praktik, simulasi, dan penyebarluasan informasi kepada masyarakat. Hal ini dilakukan untuk memastikan transfer pengetahuan sekaligus penerapan nyata di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini akan dilaksanakan pada periode bulan agustus – september 2025. Kegiatan akan diawali dengan penjajakan tentang permasalahan yang terdapat pada TPS3R Bestari lalu dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan yang memberikan solusi dari permasalahan yang diangkat. Berikut adalah rangkaian kegiatan pelatihan yang dilaksanakan 15 – 18 September 2025.

Tabel 1. Roundup Kegiatan

Senin, 15 September 2025				
Kegiatan	Jam Kegiatan	Tempat	Peserta	Narasumber
Pelaksanaan Pelatihan Keuangan Dasar	09.00 – 12.00	Kantor Desa Bengkel	Kader Bank Sampah Bagian Keuangan	Vivi, S.E., M.Par
Selasa, 16 September 2025				
Pelaksanaan Pelatihan Pemanfaatan Media Social & Konten Media Social Sebagai Media Informasi	09.00 – 12.00	Kantor Desa Bengkel	Kader Bank Sampah Bagian Pemasaran	Dody Okta Biantara, S.Kom., M.Kom
Rabu, 17 September 2025				
Pelaksanaan Pelatihan Public Speaking & Handling Complain	09.00 – 12.00	Kantor Desa Bengkel	Seluruh Kader Bank Sampah	Nelsye Lumanauw, S.E., M.Par
Kamis, 18 September 2025				

Pelaksaaan Pelatihan Penguatan SOP & Teknis Best Practice dari Clean Ocean Through Clean Communities (CLOCC)	09.00 – 12.00	Kantor Desa Bengkel	Seluruh Kader Bank Sampah	Pembicara dari Clean Ocean Through Clean Communities (CLOCC)
--	---------------	------------------------	------------------------------	---

(Sumber : Penulis 2025)

Kegiatan yang dilaksanakan untuk menjawab dua aspek permasalahan yaitu:

A. Sosial Kemasyarakatan

1. Pelatihan Public Speaking

Pada tahap ini, dilakukan sosialisasi mengenai pentingnya keterampilan komunikasi efektif dan public speaking bagi kader. Sosialisasi ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran akan manfaat keterampilan tersebut dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat. Selanjutnya, dilakukan identifikasi kebutuhan pelatihan dengan melibatkan kader dalam diskusi kelompok untuk menentukan topik-topik spesifik yang perlu dikuasai oleh peserta agar sesuai dengan konteks lokal. Pada tahap berikutnya, penyusunan materi pelatihan dilakukan dengan merancang modul yang mencakup teknik-teknik dasar komunikasi, cara berbicara di depan umum, serta strategi mengatasi rasa gugup saat presentasi. Kegiatan pelatihan dilaksanakan dengan menghadirkan narasumber yang berpengalaman di bidang komunikasi dan public speaking. Metode pengajaran interaktif diterapkan melalui simulasi praktik berbicara di depan umum serta diskusi kelompok untuk memperkuat pemahaman peserta. Evaluasi kegiatan dilakukan berdasarkan peningkatan kemampuan komunikasi peserta setelah mengikuti pelatihan; pengukuran efektivitas dapat dilakukan menggunakan instrumen pre-test sebelum pelaksanaan training dan post-test setelahnya untuk menilai perubahan pengetahuan serta keterampilan berbicara di depan umum. Keberlanjutan dari kegiatan ini mencakup pemantauan penerapan keterampilan yang telah dipelajari oleh kader dalam aktivitas sehari-hari mereka, serta memberikan umpan balik guna perbaikan program di masa mendatang.

2. Pelatihan Pemanfaatan Media Social & Konten Media Social Sebagai Media Informasi

Pada tahap ini, dilakukan perencanaan untuk pelatihan media sosial dan konten digital yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan kader dalam memanfaatkan platform media sosial secara efektif. Sosialisasi mengenai pentingnya kehadiran di media sosial dilakukan untuk menyadarkan kader akan potensi besar yang dimiliki oleh platform ini dalam menyebarluaskan informasi dan menjangkau audiens yang lebih luas. Materi pelatihan dirancang mencakup strategi pengelolaan akun media sosial, teknik penulisan konten yang menarik, serta cara membuat visualisasi data menggunakan alat desain seperti Canva. Pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan menghadirkan narasumber berpengalaman di bidang pemasaran digital dan manajemen media sosial. Metode pengajaran interaktif diterapkan melalui simulasi praktik langsung, di mana peserta diajarkan cara membuat postingan menarik serta mengelola interaksi dengan audiens secara efektif. Evaluasi kegiatan dilaksanakan berdasarkan peningkatan pemahaman peserta tentang penggunaan media sosial setelah mengikuti pelatihan. Pengukuran efektivitas dapat dilakukan melalui instrumen pre-test sebelum pelaksanaan training dan post-test setelahnya untuk menilai perubahan pengetahuan serta keterampilan dalam pembuatan konten digital. Keberlanjutan dari kegiatan ini mencakup pemantauan penerapan keterampilan yang telah dipelajari oleh kader dalam aktivitas sehari-hari mereka di platform media sosial.

B. Bidang Manajemen Usaha & Digitalisasi

1. Pelatihan Manajemen Keuangan Dasar

Pada tahap ini, dilakukan perencanaan untuk menyediakan pelatihan manajemen keuangan dasar bagi para kader. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman kader mengenai pengelolaan keuangan yang efektif, baik dalam konteks pribadi maupun dalam pengelolaan dana program yang mereka jalankan. Sosialisasi mengenai pentingnya manajemen keuangan dilakukan untuk menyadarkan kader akan manfaat keterampilan ini dalam mencapai tujuan finansial dan keberlanjutan program. Selanjutnya, identifikasi kebutuhan pelatihan dilakukan dengan melibatkan kader dalam diskusi kelompok guna menentukan topik-topik spesifik yang perlu dikuasai. Materi pelatihan dirancang mencakup konsep dasar manajemen keuangan seperti perencanaan anggaran, pencatatan transaksi, analisis laporan keuangan sederhana, serta strategi menabung dan investasi. Pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan menghadirkan narasumber berpengalaman di bidang keuangan atau akuntansi. Metode pengajaran interaktif diterapkan melalui studi kasus dan simulasi praktik langsung agar peserta dapat menerapkan teori yang dipelajari dalam situasi nyata. Selain itu, penggunaan alat bantu seperti spreadsheet juga diperkenalkan untuk memudahkan pencatatan dan analisis data keuangan. Evaluasi kegiatan dilaksanakan berdasarkan peningkatan pemahaman peserta tentang manajemen keuangan setelah mengikuti pelatihan. Pengukuran efektivitas dapat dilakukan menggunakan instrumen pre-test sebelum pelaksanaan training dan post-test setelahnya untuk menilai perubahan pengetahuan serta keterampilan dalam mengelola aspek-aspek finansial. Keberlanjutan dari kegiatan ini mencakup pemantauan penerapan keterampilan manajemen keuangan oleh para kader dalam aktivitas sehari-hari mereka serta memberikan dukungan tambahan jika diperlukan.

2. Penerapan Teknologi Mobile POS

Pada tahap ini, dilakukan perencanaan untuk penerapan teknologi *mobile point of sale* (mPOS) dalam pencatatan transaksi bagi para kader. Penerapan mPOS bertujuan untuk mempermudah dan mempercepat proses pencatatan transaksi keuangan, baik dalam kegiatan sehari-hari maupun saat pengelolaan program yang dijalankan oleh kader. Evaluasi penerapan teknologi mPOS dilakukan dengan memantau efektivitas penggunaannya dalam pencatatan transaksi selama periode tertentu. Umpaman balik dari para kader dikumpulkan untuk menilai kemudahan penggunaan dan dampaknya terhadap efisiensi kerja mereka. Keberlanjutan dari kegiatan ini mencakup dukungan berkelanjutan kepada para kader jika mengalami kesulitan atau membutuhkan bantuan teknis terkait penggunaan sistem mPOS.

3. Penerapan Teba Modern

Pada tahap ini dilakukan perencanaan dan pengadaan teba modern di kantor Desa Bengkel yakni penataan ruang belakang yang terstandar untuk pemilahan dan pengolahan sampah organik secara mandiri. Kader Bank Sampah bertindak sebagai *brand ambassador* yang mengedukasi, mendampingi penataan, dan memastikan pemanfaatan teba modern berjalan sesuai SOP. Pengadaan ini fokus pada teba modern dengan tujuan meningkatkan kesadaran dan partisipasi warga dalam pemilahan, menghasilkan kompos rumah tangga, serta menurunkan volume sampah organik ke TPA. Tindak lanjut meliputi sosialisasi *door-to-door*, serta pemantauan dan evaluasi tingkat adopsi teba modern, konsistensi pemilahan, dan capaian pengurangan sampah selama program.

HASIL KEGIATAN

A. Aspek Kemasyarakatan

1. Pelatihan Public Speaking

Pelatihan *public speaking* dilaksanakan dalam satu batch tatap muka dengan pendekatan partisipatif. Kegiatan ini memadukan metode simulasi peran (*role-play*), studi kasus lokal, dan pemberian umpan balik individual. Delapan kader inti TPS3R Bestari berperan aktif sebagai peserta, dengan fokus materi pada teknik vokal, intonasi, struktur pesan sederhana, dan *call-to-action* terkait pemilahan sampah rumah tangga.



Gambar 2. Pelatihan Public Speaking
(Sumber : Dokumentasi, 2025)

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam keterampilan komunikasi. Skor rata-rata pengetahuan dan keterampilan kader meningkat dari 60 menjadi 85 poin, berdasarkan hasil pre-test dan post-test. Seluruh kader (8/8) berhasil mempraktikkan *pitch* singkat berdurasi 60 detik tentang "Tiga Langkah Pemilahan Rumah Tangga", yang dinilai berdasarkan rubrik terstruktur oleh fasilitator. Selain itu, enam kader menyatakan peningkatan rasa percaya diri dalam menyapa dan mengedukasi warga saat pelayanan penerimaan sampah di lapangan. Peningkatan ini menunjukkan bahwa kesenjangan peran kader sebagai *brand ambassador* mulai teratas melalui narasi yang lebih konsisten dan teknik komunikasi yang lebih terstruktur.

2. Pelatihan Media Sosial dan Konten Informasi

Pelatihan pemanfaatan media sosial dilaksanakan dalam bentuk workshop dengan fokus pada produksi konten edukatif dan strategi pengelolaan informasi digital. Materi pelatihan mencakup pembuatan desain visual menggunakan aplikasi Canva, penyusunan content calendar, teknik penulisan caption yang komunikatif, serta strategi distribusi konten melalui kanal media sosial. Delapan kader inti berpartisipasi penuh dalam kegiatan ini.



Gambar 3. Pelatihan Media Social & Konten Informasi
(Sumber : Dokumentasi, 2025)

Evaluasi hasil menunjukkan peningkatan skor pemahaman kader dari 58 menjadi 85 poin setelah mengikuti rangkaian pelatihan. Luaran nyata berupa tiga aset poster edukatif dengan pesan kunci: (1) "Pilah 3 Wadah", (2) "Organik ke Teba Modern", dan (3) "Pentingnya Pemilahan Sampah". Konten visual tersebut dipublikasikan secara rutin melalui grup WhatsApp masyarakat dengan sistem broadcast terjadwal, sehingga informasi dapat menjangkau lebih banyak warga dengan cara yang sederhana, jelas, dan mudah dipahami. Efektivitas kampanye digital ini berpotensi memperbesar peluang peningkatan partisipasi masyarakat dalam pemilahan sampah.

B. Aspek Manajemen Usaha dan Digitalisasi

3. Pelatihan Manajemen Keuangan Dasar

Pelatihan manajemen keuangan dasar dilaksanakan dalam format workshop satu hari dengan tujuan membekali kader Bank Sampah dengan keterampilan pengelolaan keuangan yang sederhana namun sistematis. Materi yang diberikan meliputi penyusunan rencana anggaran, pencatatan kas masuk dan keluar, simulasi harga jual sampah anorganik, serta pengenalan konsep transparansi laporan keuangan.



Gambar 4. Pelatihan Manajemen Keuangan Dasar
(Sumber : Dokumentasi, 2025)

Delapan kader inti mengikuti kegiatan ini dan seluruhnya berhasil menyusun rencana anggaran sederhana untuk periode tiga bulan sesuai format standar. Uji kompetensi menunjukkan tujuh kader lulus pada percobaan pertama, sedangkan satu kader berhasil lulus setelah remedial singkat dengan tingkat akurasi jurnal $\geq 90\%$. Capaian ini diikuti dengan kesepakatan penggunaan template kas bersama dalam bentuk cetak maupun digital sebagai langkah awal transisi menuju sistem semi-digital. Hasil ini menunjukkan bahwa masalah pencatatan manual yang sebelumnya rawan kesalahan dapat diminimalisasi secara signifikan, sehingga transparansi dan akuntabilitas pengelolaan keuangan Bank Sampah meningkat.

C. Kendala dan Strategi Mitigasi

Berlangsungnya kegiatan menghadapi tiga kendala utama yang kami tangani dengan langkah sederhana. Pertama, kemampuan digital dan keuangan kader berbeda-beda, sehingga perlu menyiapkan materi bertahap, dan waktu praktik singkat. Kedua, waktu kader terbatas karena berbenturan dengan jam operasional bank sampah, untuk itu, jadwal pendampingan dibuat fleksibel, menghindari jam sibuk Bank Sampah, serta menyediakan opsi sesi sore atau akhir pekan jika diperlukan. Ketiga, sarana teba modern belum sepenuhnya siap, perlu menerapkan pendekatan bertahap mulai dari edukasi perilaku melalui konten "Organik ke Teba Modern", penataan area dan alur kerja. Dengan

cara ini, hambatan dapat diatasi tanpa mengganggu layanan harian dan tetap menjaga capaian kegiatan.

D. Penyelesaian Aspek Kegiatan

Secara keseluruhan, kegiatan pemberdayaan ini berhasil menjawab permasalahan yang dihadapi kader Bank Sampah TPS3R Bestari. Pada aspek kemasyarakatan, pelatihan *public speaking* dan media sosial menghasilkan kader yang lebih percaya diri, dengan narasi kampanye pemilahan sampah yang konsisten, terstruktur, dan dapat disebarluaskan melalui berbagai kanal komunikasi. Kader kini siap melakukan edukasi secara langsung (*door-to-door*) maupun melalui platform digital desa, sehingga memperluas jangkauan pesan kampanye.

Sementara pada aspek manajemen usaha dan digitalisasi, pelatihan manajemen keuangan dasar melahirkan sistem pencatatan keuangan yang lebih tertata, transparan, dan akurat. Penerapan template pencatatan, perencanaan integrasi dengan mPOS/spreadsheet, serta standar operasional prosedur (SOP) baru terbukti mengatasi masalah pencatatan manual yang tidak efisien, keterlambatan rekap data, serta ketidakteraturan alur kerja.

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul “Pemberdayaan Kader Bank Sampah Sebagai Brand Ambassador untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat dalam Pemilahan Sampah di Desa Bengkel, Tabanan” pada tahun pertama telah menunjukkan capaian yang signifikan. Kegiatan pelatihan *public speaking*, manajemen keuangan dasar, serta pemanfaatan media sosial telah meningkatkan kapasitas kader Bank Sampah dalam aspek teknis, komunikasi, dan digitalisasi. Hasil terukur melalui pre-test dan post-test memperlihatkan peningkatan kompetensi kader dalam menyampaikan pesan pemilahan, menyusun rencana anggaran sederhana, serta memproduksi konten digital yang menarik. Selain itu, penerapan teknologi berupa sistem mPOS dan pembangunan Teba Modern telah memberikan solusi praktis terhadap tantangan pengelolaan sampah di tingkat hulu dan hilir, serta mendorong transparansi, efisiensi, dan perubahan perilaku masyarakat. Secara keseluruhan, program ini berhasil memperkuat peran kader sebagai duta perubahan sekaligus meningkatkan partisipasi warga dalam upaya pemilahan sampah.

Agar keberlanjutan program lebih terjamin, perlu dilakukan pendampingan intensif dan monitoring secara berkala terhadap implementasi mPOS serta pemanfaatan Teba Modern. Pemerintah desa bersama kader Bank Sampah diharapkan dapat menyusun mekanisme insentif yang mendorong konsistensi warga dalam memilah sampah di sumbernya. Selain itu, diperlukan peningkatan skala sosialisasi dengan melibatkan lembaga pendidikan, komunitas lokal, dan media massa untuk memperluas dampak kampanye pemilahan. Dari sisi akademik, luaran berupa publikasi ilmiah, berita media, video dokumenter, dan poster perlu terus diseminasi agar hasil kegiatan tidak hanya dirasakan oleh masyarakat Desa Bengkel, tetapi juga dapat menjadi referensi bagi desa-desa lain dalam mengembangkan model pengelolaan sampah berbasis kader. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan program dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan serta mendukung target pemerintah daerah dalam pengelolaan sampah yang ramah lingkungan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM), Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi (Kemdiktisaintek) yang telah memberikan dukungan pendanaan melalui skema *Pengabdian kepada Masyarakat* pada program Pemberdayaan Masyarakat Pemula (PMP). Dukungan ini memungkinkan terlaksananya program *Pemberdayaan Kader Bank Sampah sebagai Brand Ambassador untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat dalam Pemilahan Sampah di Desa Bengkel, Tabanan.*

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Politeknik Internasional Bali selaku institusi pelaksana kegiatan, TPS3R Bestari Desa Bengkel sebagai mitra utama, serta seluruh kader Bank Sampah yang telah berpartisipasi aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Apresiasi yang tinggi diberikan pula kepada Pemerintah Desa Bengkel, sivitas akademika Politeknik Internasional Bali, serta pihak-pihak lain yang turut memberikan kontribusi, dukungan, dan kerja sama, sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik dan menghasilkan capaian yang bermanfaat bagi masyarakat maupun dunia akademik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiatmika, I. W. W., & Nain, U. (2022, September 30). Community empowerment in waste management through waste bank program in Tabanan Regency. *Journal of Advanced Multidisciplinary Research Studies and Social Science (JAMRSSS)*, 3(4), 17–31. <https://amrsjournals.com/index.php/jamrsss/article/view/322>
- Dinas Lingkungan Hidup Tabanan. (2024). *Laporan tahunan pengelolaan sampah Kabupaten Tabanan 2024*. Dinas Lingkungan Hidup Tabanan.
- Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia. (2024). *Data fasilitas TPS 3R/UPS tahun 2024 – Kabupaten Tabanan*. <https://sipsn.menlhk.go.id/sipsn/public/home/fasilitas/tps3r>
- Kurniawati, U. F., & Setiani, V. (2021). Analisis Pemahaman Tentang Pengelolaan Sampah Komunitas Bank Sampah Induk Surabaya (BSIS) melalui Transfer Knowledge. *Jurnal Sains dan Teknologi (JST)*, 7(1).
- Rahmadani, F. A. (2020, September 30). Upaya menumbuhkan kesadaran masyarakat dalam menjaga kebersihan lingkungan melalui pengelolaan bank sampah. *Comm-Edu: Community Education Journal*, 3(3), 261–270. <https://doi.org/10.22460/comm-edu.v3i3.3482>
- Suwerda, B., Hardoyo, S. R., & Kurniawan, A. (2019). Pengelolaan Bank Sampah Berkelanjutan di Wilayah Perdesaan Kabupaten Bantul. *Jurnal Sains & Teknologi Lingkungan (JSTL)*, 11(1). <https://doi.org/10.20885/jstl.vol11.iss1.art6>
- Wijayanti, A., Dhokhikah, Y., & Rohman, A. (2023). Analisis partisipasi masyarakat terhadap pengelolaan sampah di Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Pengelolaan Lingkungan Berkelanjutan (Journal of Environmental Sustainability Management)*, 7(1), 28–45. <https://doi.org/10.36813/jplb.7.1.28-45>



Pelatihan *Public Speaking* dalam *Event* oleh Politeknik Internasional Bali

Leonardo Gunawan^{1*}, Jery Christianto², Ganang Adityo Prakoso³¹Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi dan Peristiwa, email: gunawanleo98@gmail.com²Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi dan Peristiwa, email: jery.cristianto@pib.ac.id³Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi dan Peristiwa, email: ganang.adityo@pib.ac.id^{*}Koresponden penulis**Info Artikel****Riwayat Artikel****Diajukan:** 2025-11-24**Diterima:** 2025-12-15**Diterbitkan:** 2025-12-29**Keyword:**

Public speaking; online training; effective communication; community service; Politeknik Internasional Bali

Kata Kunci:

Public speaking; pelatihan daring; komunikasi efektif; pengabdian Masyarakat; Politeknik Internasional Bali.

**Lisensi:** cc-by

Copyright © 2025 Leonardo Gunawan, Jery Christianto, Ganang Adityo Prakoso

ABSTRACT

The Public speaking in Event training organized by Politeknik Internasional Bali (PIB) aimed to enhance public communication skills, particularly in event management. Conducted online via Zoom on May 9, 2025, the program involved 55 participants from diverse regions in Indonesia. The training combined theoretical sessions, practical exercises, and interactive discussions. Evaluation results indicated significant improvements in participants' understanding of public speaking techniques, including speech structure, vocal delivery, and body language. Participant satisfaction surveys yielded average scores of 4.7/5.0 for content and delivery, and 4.4/5.0 for scheduling. This initiative not only fulfilled the university's community service mandate but also established a foundation for future collaboration between PIB and the public.

ABSTRAK

Pelatihan Public speaking dalam Event yang diselenggarakan oleh Politeknik Internasional Bali (PIB) bertujuan untuk meningkatkan keterampilan komunikasi publik masyarakat, khususnya dalam konteks penyelenggaraan acara. Kegiatan ini dilaksanakan secara daring pada 9 Mei 2025 melalui platform Zoom, dengan melibatkan 55 peserta dari berbagai wilayah di Indonesia. Metode pelatihan mencakup sesi teori, praktik, dan diskusi interaktif. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai teknik public speaking, seperti struktur pidato, vocal delivery, dan penggunaan bahasa tubuh. Survei kepuasan peserta mencatat nilai rata-rata 4,7/5,0 untuk materi dan pembawaan, serta 4,4/5,0 untuk waktu penyelenggaraan. Kegiatan ini tidak hanya mendukung pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi tetapi juga membuka peluang kerja sama berkelanjutan antara PIB dan Masyarakat.

PENDAHULUAN

Kemampuan berbicara di depan umum atau *public speaking* telah menjadi keterampilan fundamental yang sangat dibutuhkan dalam berbagai bidang profesional di era globalisasi saat ini. Dalam ekosistem kerja modern, kemampuan komunikasi efektif tidak lagi dipandang sekadar keterampilan tambahan, melainkan kompetensi inti yang menentukan kesuksesan karier (O'Connor et al., 2025). Penelitian terbaru menegaskan bahwa *soft skills*, termasuk *public speaking*, kini bertransformasi menjadi "*power skills*" yang memberikan keunggulan kompetitif bagi individu dalam menavigasi pasar kerja yang kompleks dan dinamis (Nguyen et al., 2024). Hal ini juga diperkuat oleh peran vital *public speaking* dalam membentuk citra profesional; kemampuan mengomunikasikan gagasan dengan jelas tidak hanya berfungsi menyampaikan informasi, tetapi juga membangun kepercayaan, membujuk audiens, dan memperkuat citra perusahaan (Williams et al., 2023).



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](#).

Industri *event management* merupakan sektor yang sangat bergantung pada ekosistem komunikasi yang utuh. Dalam konteks ini, terdapat hubungan simbiosis antara komunikasi internal dan *public speaking*. Robinson et al. (2024) menemukan bahwa kemampuan *networking* dan komunikasi internal memberikan kontribusi signifikan terhadap keunggulan kompetitif perusahaan *event* ($\beta=0.197$, $p=0.001$). Namun, komunikasi internal yang solid perlu didukung oleh eksekusi eksternal yang prima melalui *public speaking*. Jika komunikasi internal adalah fondasi dalam merencanakan acara, maka *public speaking* adalah ujung tombak penyampaiannya kepada audiens. Sinergi keduanya memastikan bahwa pesan yang dirancang di "belakang panggung" dapat tersampaikan dengan efektif di "depan panggung", membangun antusiasme, serta menciptakan citra profesionalisme penyelenggara (Johnson et al., 2024).

Meskipun urgensi telah diakui secara luas, realitas di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan kompetensi. Banyak individu, terutama mahasiswa dan profesional muda, mengalami kesulitan mengembangkan keterampilan ini akibat *Public Speaking Anxiety* (PSA). Kecemasan sosial ini terbukti dapat menghambat performa akademik dan profesional, khususnya saat menghadapi tantangan diskusi, presentasi, maupun situasi yang menuntut kelancaran verbal (Liu et al., 2023; Singh et al., 2024).

Di konteks negara berkembang seperti Indonesia, tantangan ini semakin kompleks. Penelitian Khoiriyah et al. (2024) menyoroti bahwa masih banyak masyarakat di lingkup pendidikan dan profesional yang belum memiliki keterampilan *public speaking* memadai. Masalah ini diperberat oleh kendala penguasaan bahasa asing. Studi di berbagai universitas Indonesia mengungkapkan bahwa faktor linguistik dan psikologis sering menjadi penghambat mahasiswa dalam melakukan *public speaking* berbahasa Inggris (Bahri et al., 2023). Minimnya paparan bahasa Inggris sebagai alat komunikasi aktif, dan bukan sekadar mata pelajaran akademik, menjadi hambatan utama dalam meningkatkan kepercayaan diri mereka (García-Martín & García-Sánchez, 2023).

Rendahnya penguasaan *public speaking* ini membawa dampak domino yang serius. Ketidakmampuan komunikator atau penyelenggara acara dalam menyampaikan pesan dengan artikulatif dapat menurunkan kredibilitas dan daya tarik sebuah acara. Tanpa kemampuan *public speaking* yang mumpuni, koordinasi acara yang telah disusun rapi berisiko gagal dieksekusi dengan baik di hadapan audiens, yang pada akhirnya menurunkan persepsi kualitas *event* yang diselenggarakan oleh komunitas maupun institusi tersebut. Dengan kata lain, kualitas *event* tidak hanya ditentukan oleh logistik, tetapi sangat bergantung pada kualitas interaksi verbal penyelenggaranya.

Mengingat *public speaking* merupakan keterampilan kritis bagi industri *event management* (Taylor et al., 2022; Hwang & Chen, 2023), diperlukan intervensi strategis untuk menjembatani kesenjangan tersebut. Perkembangan metode pelatihan modern, seperti *digital storytelling* dan teknik *news anchor*, telah terbukti efektif meningkatkan kelancaran, koherensi, dan keberanian berbicara (Chen et al., 2024; Martinez et al., 2024). Oleh karena itu, pengembangan strategi pelatihan yang adaptif menjadi kebutuhan mendesak.

Sejalan dengan komitmen Tridharma Perguruan Tinggi, Politeknik Internasional Bali (PIB) berinisiatif merespons permasalahan ini melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Program ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat melalui pelatihan praktis yang tidak hanya fokus pada teknik berbicara, tetapi juga pembangunan kepercayaan diri dan penyusunan materi presentasi. Melalui program ini, diharapkan masyarakat mampu meningkatkan kapasitas komunikasi mereka guna mendukung penyelenggaraan *event* yang lebih profesional, berkualitas, dan berdaya saing.

METODE

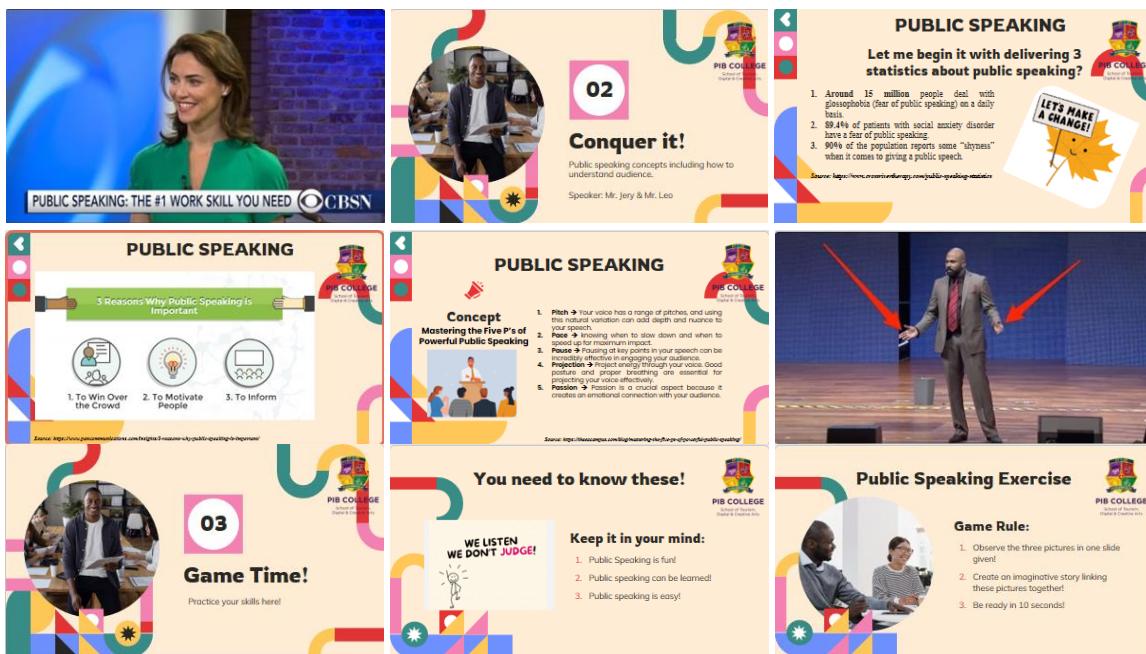
Kegiatan pelatihan *public speaking* dilaksanakan secara daring melalui platform Zoom pada tanggal 9 Mei 2025, dengan susunan acara seperti yang tertera dalam tabel 1 berikut.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pelatihan

Jam (Waktu dalam WITA)	Susunan Mata Acara
19.00-19.10	Opening oleh MC
19.10-20.10	Pembawaan materi utama
20.10-20.25	Evaluasi pelatihan
20.25-20.30	Closing dan foto bersama

(Sumber: Olahan Penulis, 2025)

Metode pelatihan yang digunakan bersifat interaktif, menggabungkan ceramah, simulasi praktik, diskusi kelompok, dan permainan interaktif untuk memastikan peserta tidak hanya memahami teori tetapi juga mampu mengaplikasikan keterampilan *public speaking* secara langsung. Narasumber menyampaikan materi terkait teknik berbicara di depan umum, termasuk penguasaan struktur pidato, pengaturan vokal, dan penggunaan bahasa tubuh yang efektif, sementara peserta diberi kesempatan untuk mempraktikkan kemampuan mereka melalui presentasi singkat dan sesi tanya jawab.



Gambar 1. Contoh Materi Pelatihan

(Sumber: Olahan Penulis, 2025)

Lokasi kegiatan terpusat secara *virtual* melalui Zoom yang diadakan oleh Politeknik Internasional Bali, dengan jumlah peserta sebanyak 55 orang yang berasal dari berbagai wilayah di Indonesia, seperti Malang, Palembang, Garut, Bandung, dan Yogyakarta. Adapun bahan dan alat yang digunakan dalam pelatihan ini meliputi modul digital, slide presentasi, formulir evaluasi berbasis Google Form, serta perangkat pendukung seperti komputer, mikrofon, dan kamera. Platform Zoom dengan lisensi premium memastikan kelancaran pelaksanaan, sementara aplikasi seperti Google Drive dan Canva digunakan untuk penyimpanan materi dan desain poster promosi kegiatan PKM. Poster promosi ini

berguna untuk menarik lebih banyak masyarakat yang terlibat dan mendapat akses terhadap pelatihan *public speaking* tersebut.

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode, yaitu pre-test dan post-test untuk mengukur pemahaman peserta sebelum dan setelah pelatihan, survei kepuasan menggunakan Google Form dengan skala Likert, dokumentasi rekaman Zoom dan daftar hadir, serta observasi partisipasi aktif peserta selama sesi berlangsung. Data kuantitatif seperti skor tes dan hasil survei kemudian diolah menggunakan Excel untuk menghitung rata-rata, persentase, dan peningkatan pemahaman, sedangkan data kualitatif seperti masukan peserta dikategorisasi berdasarkan tema tertentu guna memberikan rekomendasi perbaikan untuk kegiatan serupa di masa depan.

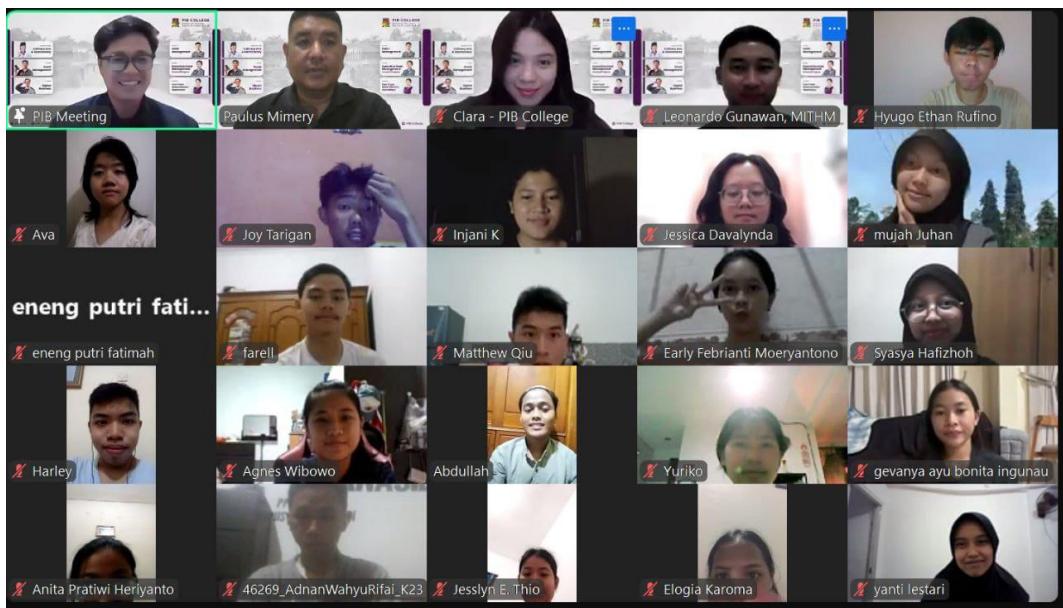
Data secara kuantitatif diperoleh dari kuis singkat berjumlahkan 10 soal. Rata-rata pre-test bernilai 65, sedangkan nilai post-test bernilai 85. Selain data kuantitatif, data kualitatif juga dapat dari observasi kegiatan praktik *master of ceremony*. Peserta menunjukkan kualitas *public speaking* yang memuaskan ditandai dengan indikator kelancaran dan teknik komunikasi yang mumpuni.

Analisis data menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang *public speaking*, dengan indikator keberhasilan berupa peningkatan skor post-test sebesar 20% atau 20 poin dibandingkan pre-test, nilai kepuasan peserta minimal 4.0 dari skala 5.0, serta partisipasi aktif lebih dari 80% peserta secara kualitatif. Data pre-test dan post-test tersebut dianalisis berdasarkan rata-rata jumlah jawaban yang benar. Sedangkan itu, data angka nilai kepuasan peserta dianalisis menggunakan hasil rerata survei skala *likert*. Indeks skala kepuasan tersebut di uji dari nominal 1 hingga angka 5. Hasil ini tidak hanya mencerminkan tercapainya tujuan pelatihan tetapi juga membuka peluang untuk pengembangan program sejenis dengan cakupan yang lebih luas. Dengan demikian, kegiatan ini telah memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan keterampilan komunikasi publik peserta sekaligus memperkuat hubungan antara Politeknik Internasional Bali dan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program ini berjalan dengan sangat baik. Antusiasme peserta terlihat dari tingginya partisipasi selama sesi berlangsung, termasuk dalam simulasi berbicara di depan umum dan sesi tanya jawab. Dokumentasi kegiatan menunjukkan bahwa peserta aktif terlibat, baik melalui video maupun chat, dengan materi yang disampaikan mencakup teknik dasar *public speaking*, penguasaan audiens, dan penggunaan bahasa tubuh.

Program pengabdian ini berhasil menarik partisipasi yang luas dan heterogen dari berbagai penjuru Nusantara, dengan total peserta yang tersebar mulai dari Kota Malang, Palembang, Bandung, Garut, Yogyakarta, Denpasar, Purwokerto, Jakarta, Demak, Tangerang, Pangkalpinang, Jayapura, hingga Gresik. Karakteristik demografis yang paling menonjol adalah dominasi Generasi Z pada kelompok usia peserta. Mayoritas peserta berada dalam rentang usia yang mengindikasikan mereka adalah pelajar, mahasiswa, atau profesional muda. Fenomena ini menunjukkan tingginya kesadaran Generasi Z terhadap kebutuhan penguasaan *public speaking* sebagai keterampilan esensial di era digital. Pelaksanaan pelatihan berjalan dengan antusiasme yang tinggi; partisipasi aktif terlihat jelas melalui interaksi *chat* dan video, terutama saat sesi simulasi berbicara di depan umum dan tanya jawab. Materi yang disampaikan mencakup aspek fundamental seperti penguasaan audiens, teknik dasar *public speaking*, dan pemanfaatan bahasa tubuh secara efektif.



Gambar 2. Foto Bersama dalam Platform Zoom

(Sumber: Olahan Penulis, 2025)

Berdasarkan data yang diperoleh dari pre-test dan post-test, terjadi peningkatan pemahaman peserta sebesar 20% terkait teknik *public speaking*, yaitu peningkatan antara 65 poin menuju 85 poin. Survei kepuasan yang dilakukan setelah pelatihan menunjukkan hasil yang positif, dengan nilai rata-rata 4,7/5,0 untuk materi pelatihan dan metode penyampaian, serta 4,4/5,0 untuk waktu pelaksanaan. Sebanyak 85% peserta menyatakan bahwa pelatihan ini membantu meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam berbicara di depan umum, baik secara langsung maupun virtual. Selain itu, beberapa peserta memberikan masukan untuk menambahkan sesi praktik yang lebih panjang dan contoh kasus nyata dari dunia *event* untuk meningkatkan relevansi pelatihan.

Meskipun program ini menuai keberhasilan substansial, beberapa kendala teknis dan manajerial teridentifikasi. Kendala utama adalah tantangan jaringan internet yang tidak stabil, yang dialami oleh sejumlah peserta di wilayah geografis tertentu, sehingga sedikit menghambat kelancaran sesi praktik simulasi. Selain itu, keterbatasan durasi pelaksanaan menyebabkan tidak semua peserta mendapatkan waktu simulasi *public speaking* yang ideal. Tim pelaksana juga mencatat adanya variasi tingkat pemahaman awal yang cukup lebar di antara peserta; sebagian sudah memiliki dasar yang kuat, sementara yang lain adalah pemula. Kondisi ini memerlukan fleksibilitas dari tim instruktur untuk menyesuaikan kedalaman dan kecepatan materi secara dinamis agar kebutuhan semua peserta dapat terpenuhi. Secara keseluruhan, tantangan ini memberikan pembelajaran penting untuk penyelenggaraan program di masa mendatang, terutama dalam perencanaan alokasi waktu praktik dan antisipasi masalah teknis.

Pelatihan ini memberikan dampak positif bagi peserta, terutama dalam meningkatkan keterampilan komunikasi dan kepercayaan diri. Beberapa peserta melaporkan bahwa mereka langsung mengaplikasikan teknik yang dipelajari dalam kegiatan sehari-hari, seperti presentasi kerja atau acara komunitas. Bagi Politeknik Internasional Bali, kegiatan ini memperkuat peran institusi dalam pengabdian masyarakat sekaligus membuka peluang kolaborasi dengan peserta yang berasal dari berbagai profesi dan daerah. Dampak jangka panjang yang diharapkan adalah

terbentuknya komunitas praktisi *public speaking* yang dapat menjadi mitra dalam pelatihan lanjutan.

Untuk memastikan keberlanjutan, institusi lain dapat mengadaptasi program ini atau mengembangkan pelatihan ini dalam skala lebih besar dan secara luring. Pelatihan lanjutan dengan materi yang lebih mendalam, seperti *advanced public speaking* atau teknik memandu acara (*emceeing*) dapat di rencanakan. Selain itu, program sejenis di masa depan dalam melakukan pembentukan grup diskusi online bagi peserta untuk terus berbagi pengalaman dan tips. Selanjutnya, Politeknik Internasional Bali dapat kerja sama dengan institusi lain untuk menyelenggarakan pelatihan serupa dengan cakupan peserta yang lebih luas. Terakhir, institusi akan melakukan publikasi hasil kegiatan dalam bentuk artikel ilmiah atau prosiding untuk menyebarluaskan manfaat pelatihan.

SIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan *public speaking* yang diselenggarakan oleh Politeknik Internasional Bali, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini telah berhasil menjawab permasalahan awal mengenai rendahnya keterampilan *public speaking* di kalangan masyarakat, khususnya dalam konteks penyelenggaraan acara. Melalui pelatihan interaktif yang dilaksanakan, peserta menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan praktik teknik komunikasi publik, termasuk penguasaan materi, penggunaan bahasa tubuh, dan manajemen audiens.

Temuan selanjutnya pelatihan daring melalui platform Zoom terbukti efektif sebagai media pembelajaran, dengan tingkat partisipasi dan kepuasan peserta yang tinggi. Hal ini membuktikan bahwa pendekatan virtual dapat menjadi solusi untuk menjangkau masyarakat dari berbagai wilayah tanpa terkendala jarak. Meskipun terdapat kendala teknis seperti kestabilan koneksi internet dan variasi kemampuan awal peserta, kegiatan ini tetap berhasil mencapai target luaran, termasuk peningkatan kepercayaan diri peserta dan terbentuknya modul pelatihan yang dapat digunakan kembali.

Program ini masih jauh dari kata sempurna karena masih terdapat beberapa limitasi yang ditemui. Maka dari itu, terdapat 4 (empat) saran untuk pengabdian kepada masyarakat/kegiatan lanjutan sejenis.

1. Perluasan materi dan metode dapat dilakukan. Untuk penelitian atau pelatihan selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan materi yang lebih spesifik, seperti *public speaking* untuk bidang tertentu (contoh: dunia bisnis, pendidikan, atau event management), serta menambahkan sesi praktik yang lebih intensif dengan pendekatan coaching individual.
2. Perlu dilakukan evaluasi jangka panjang terhadap peserta. Kegiatan sejenis dapat melakukan studi lanjutan untuk mengukur dampak pelatihan terhadap peserta dalam jangka waktu tertentu (misalnya 3–6 bulan pasca-kegiatan) guna menilai keberlanjutan peningkatan keterampilan.
3. Kolaborasi dengan pemangku kepentingan diperlukan agar dampak kegiatan lebih luas. Kegiatan serupa dapat melibatkan mitra industri atau komunitas lokal dalam pelaksanaan pelatihan berikutnya, sekaligus membuka peluang kerja sama berkelanjutan.
4. Inovasi teknologi dapat dilakukan dengan memanfaatkan platform yang lebih interaktif (seperti VR atau gamification) untuk meningkatkan pengalaman belajar peserta, terutama dalam simulasi *public speaking*.

Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya memberikan solusi langsung terhadap permasalahan yang diidentifikasi tetapi juga membuka peluang pengembangan dalam rangka memperkuat keterampilan komunikasi masyarakat di era digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin mengucapkan terima kasih atas kehadiran dari peserta acara yang dengan antusiasme dapat mengikuti kelas pelatihan ini hingga tuntas. Penulis ingin mengucapkan terima kasih juga terhadap Politeknik Internasional Bali yang mendukung kesuksesan dari program pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahri, S., Suryadi, S., & Nugraha, A. (2023). Muhadhoroh and English *public speaking* skills: Benefits, challenges, and strategies. *Journal of English Teaching*, 9(2), 274-289. <https://doi.org/10.36456/jet.v8.n01.2023.7088>
- Chen, L., Zhang, R., & Wang, M. (2024). Digital storytelling to facilitate academic *public speaking* skills: Case study in culturally diverse multilingual classroom. *Computers & Education*, 195, 104721. <https://doi.org/10.1007/s40692-023-00259-x>
- García-Martín, S., & García-Sánchez, J. N. (2023). ChatGPT, a partnering tool to improve ESL learners' speaking skills: Case study in a Public University, Malaysia. *Language Teaching Research Quarterly*, 32, 45-62. <https://doi.org/10.1177/01447394241230152>
- Hwang, G. J., & Chen, M. R. (2023). Developing speaking skills in EFL young learners through visual and audiovisual materials. *REMCA Journal*, 4(1), 123-140. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/662>
- Johnson, K., Smith, A., & Brown, D. (2024). Leadership skills in event management courses. *Event Management International Journal*, 28(3), 412-428.
- Khoiriyah, N., Rahmawati, D., & Susanto, H. (2024). Peningkatan kemampuan berbicara di depan umum melalui pelatihan *public speaking* pada SMA Pasundan 1 Kota Bandung. *Safari Journal*, 8(1), 156-167. <https://doi.org/10.56910/safari.v4i3.1592>
- Liu, Y., Wang, Z., & Zhang, H. (2023). Detection of *public speaking* anxiety: A new dataset and algorithm. *IEEE Transactions on Affective Computing*, 14(2), 234-248. doi: 10.1109/TACME55011.2023.00448.
- Martinez, R., Thompson, J., & Anderson, M. (2024). *Public speaking* training to improve the rhetorical skills of prospective trainers. *Dedicated Journal*, 3(2), 78-92. <https://doi.org/10.17509/dedicated.v2i2.78574>
- Nguyen, T., Kumar, S., & Patel, A. (2024). Essential soft skills for workplace success. *Revista GEINTEC*, 11(3), 5847-5862.
- O'Connor, B., Murphy, C., & Kelly, R. (2025). From soft skills to power skills: A new paradigm for career advancement in a changing world. *International Journal of English Language Studies*, 7(2), 112-128. <https://doi.org/10.22161/ijels.103.49>
- Robinson, E., White, G., & Clark, T. (2024). Penguatan *public speaking* untuk meningkatkan profesionalisme dan kapasitas komunikasi karyawan PT Spill Indonesia. *Abdimas Kwik Kian Gie*, 12(1), 45-58. <https://doi.org/10.46806/abdimas.v2i2.1390>
- Singh, V., Sharma, R., & Gupta, N. (2024). Towards encouraging students' *public speaking* skills: Action research in English language teaching. *Habarshy Journal*, 23(1), 156-174.

Taylor, M., Jackson, P., & Evans, S. (2022). An analysis of using movies to enhance students' *public speaking* skills in online class. *Journal of Language and Literature Teaching*, 13(2), 298-315. <https://doi.org/10.33394/jollt.v10i3.5435>

Williams, A., Harris, B., & Turner, L. (2023). Insights into the importance of linguistic textual features on the persuasiveness of *public speaking*. *ACM Conference Proceedings*, 45, 234-249. <https://doi.org/10.1145/3610661.3617161>



PENULISAN KREATIF BERBASIS DATA UNTUK MEMPERKUAT KOLABORASI INFORMASI PUBLIK

Anak Agung Nyoman Sri Wahyuni^{1*}, Jery Christianto², Ni Ketut Veri Kusumaningrum³

¹Politeknik Internasional Bali, Megister Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata, email: yuniagung@pib.ac.id

²Politeknik Internasional Bali, Manajemen Pengelolaan Konvensi dan Peristiwa, email: jery.christianto@pib.ac.id

³Politeknik Internasional Bali, Megister Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata, email: veri.kusuma@pib.ac.id

*Koresponden penulis

Info Artikel

Riwayat Artikel

Diajukan: 2025-11-14

Diterima: 2025-11-30

Diterbitkan: 2025-12-16

Keyword:

Literacy; creative writing;
statistical data;
collaboration

Kata Kunci:

Literasi, penulisan kreatif,
data statistik, kolaborasi



Lisensi: cc-by

Copyright © 2025 Anak Agung
Nyoman Sri Wahyuni, Jery
Christianto, Ni Ketut Veri
Kusumaningrum

ABSTRACT

The development of literacy in Bali has shown positive progress, particularly in the growing public awareness of the importance of utilizing data in producing information. To address this need, the Data-Based Creative Writing Workshop was held on May 8, 2024 as an effort to strengthen public information collaboration by enhancing participants' abilities to transform data into informative, accurate, and engaging narratives. The workshop employed a participatory training approach involving presentations, discussions, and writing practices that encouraged participants to understand techniques for presenting data creatively. Participants came from diverse backgrounds, including students, educators, data institution staff, literacy activists, and the general public, totaling 75 people. The results indicate an improvement in participants' understanding of data-based creative writing concepts and their ability to produce draft texts that integrate statistical data with social and cultural contexts. The evaluation revealed positive responses and consistent enhancement of participants' skills in producing more communicative public information. This workshop contributed to strengthening the data-based literacy ecosystem and expanding collaboration among stakeholders in delivering high-quality public information.

ABSTRAK

Perkembangan literasi di Bali menunjukkan kemajuan positif seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pemanfaatan data dalam produksi informasi. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, Workshop Penulisan Kreatif Berbasis Data diselenggarakan pada 8 Mei 2024 sebagai upaya memperkuat kolaborasi informasi publik melalui peningkatan kemampuan peserta dalam mengolah data menjadi narasi yang informatif, akurat, dan menarik. Kegiatan ini menerapkan pendekatan pelatihan partisipatif melalui paparan materi, diskusi, dan praktik menulis yang mendorong peserta memahami teknik penyajian data secara kreatif. Peserta berasal dari berbagai latar belakang, seperti mahasiswa, pendidik, tenaga lembaga data, pegiat literasi, serta masyarakat umum dengan jumlah 75 orang. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep penulisan kreatif berbasis data serta kemampuan menghasilkan draf tulisan yang mengintegrasikan data statistik dengan konteks sosial dan budaya. Evaluasi juga memperlihatkan respons positif dan peningkatan konsisten dalam keterampilan peserta menyusun informasi publik yang lebih komunikatif. Workshop ini berkontribusi dalam memperkuat ekosistem literasi berbasis data serta memperluas sinergi antar pemangku kepentingan dalam penyampaian informasi publik yang berkualitas.



This work is licensed under a [Creative Commons
Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHULUAN

Perkembangan literasi di Indonesia, termasuk di Bali, menunjukkan tren peningkatan yang positif seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kemampuan mengakses, memahami, dan mengolah informasi. Meskipun demikian, peningkatan tersebut diiringi oleh tantangan baru, khususnya tuntutan agar masyarakat tidak hanya mampu membaca dan menulis, tetapi juga memiliki kemampuan memahami serta menginterpretasikan data sebagai dasar penyusunan informasi publik yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Pada kenyataannya, ketersediaan data statistik yang bersifat terbuka belum sepenuhnya diimbangi dengan kemampuan masyarakat dalam mengolah data tersebut menjadi informasi yang komunikatif dan mudah dipahami.

Situasi ini mencerminkan adanya kesenjangan antara ketersediaan data dan tingkat literasi data masyarakat. Di tengah derasnya arus informasi digital, data kerap disajikan secara mentah atau ditafsirkan secara kurang tepat, sehingga berpotensi menimbulkan miskomunikasi bahkan disinformasi. Padahal, literasi sebagaimana dikemukakan oleh Bastin (2022) serta UPT Perpustakaan IAIN Madura (2024) tidak lagi dimaknai sebatas keterampilan berbahasa, melainkan mencakup kemampuan mengelola pengetahuan sebagai bagian dari kecakapan hidup, termasuk di dalamnya literasi data. Oleh karena itu, penguatan literasi data menjadi kebutuhan yang mendesak, terutama dalam mendukung penyebarluasan informasi publik yang berkualitas di masyarakat Bali.

Kelompok generasi muda, sebagai pengguna paling aktif dalam ekosistem informasi digital, menghadapi tuntutan yang lebih besar untuk menguasai literasi data sekaligus kemampuan menulis kreatif. Karmini et al. (2022) menegaskan bahwa Generasi Z memiliki peran strategis dalam mendorong transformasi pendidikan dan literasi digital yang berlandaskan kearifan lokal. Namun demikian, kondisi di lapangan menunjukkan bahwa kemampuan generasi muda dalam mengolah data statistik menjadi narasi yang informatif, kontekstual, dan menarik masih belum optimal. Akibatnya, data yang seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai sarana edukasi publik dan dasar pengambilan keputusan belum tersampaikan secara efektif kepada masyarakat luas.

Data statistik, sebagaimana dijelaskan oleh Australian Bureau of Statistics (2023), merupakan informasi terstruktur yang mampu merepresentasikan fenomena sosial secara objektif apabila diolah dan dikomunikasikan dengan tepat. Tantangan utama terletak pada proses penerjemahan data tersebut ke dalam bentuk narasi yang tidak hanya valid secara metodologis, tetapi juga mudah dipahami oleh khalayak. Dalam konteks ini, kemampuan menulis kreatif menjadi kompetensi penting yang perlu dikembangkan sebagai bagian integral dari literasi data.

Penulisan kreatif dinilai sebagai pendekatan yang relevan untuk menjembatani kesenjangan tersebut karena mampu memadukan fakta, data, dan narasi secara menarik dan komunikatif. Sejumlah penelitian, seperti yang dikemukakan oleh Kusuma (2024), Nasrul dan Sugiyo (2025), serta Sutardi dan Ernaningsih (2022), menunjukkan bahwa penulisan kreatif tidak hanya menghasilkan karya yang bersifat artistik, tetapi juga efektif sebagai media penyampaian informasi berbasis data. Basri et al. (2022) turut menegaskan bahwa unsur kreativitas dalam menulis berperan penting dalam memperkuat kejelasan pesan, daya tarik, serta pemahaman pembaca terhadap fenomena sosial yang disampaikan.

Dalam kerangka pengabdian kepada masyarakat, permasalahan rendahnya kemampuan literasi data dan penulisan kreatif memerlukan pendekatan kolaboratif lintas lembaga. Fu et al. (2022) serta Anton dan Trisoni (2022) menyatakan bahwa kolaborasi memungkinkan berbagai pihak untuk saling berbagi sumber daya,

pengetahuan, dan keahlian dalam rangka meningkatkan kapasitas masyarakat secara berkelanjutan. Berdasarkan urgensi tersebut, Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) Bali, Politeknik Internasional Bali (PIB), dan Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bali berkolaborasi menyelenggarakan *Workshop* Penulisan Kreatif Berbasis Data sebagai bentuk implementasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Sebagai institusi pendidikan vokasi, Politeknik Internasional Bali memiliki komitmen untuk membekali mahasiswa dan masyarakat dengan keterampilan aplikatif yang selaras dengan kebutuhan industri kreatif dan layanan informasi publik. Sementara itu, BPS Provinsi Bali berperan strategis sebagai penyedia data resmi yang kredibel dan dapat dimanfaatkan untuk kepentingan edukasi masyarakat. Melalui pelaksanaan *workshop* ini, peserta diharapkan mampu meningkatkan kemampuan dalam menafsirkan data statistik dan mengemasnya menjadi narasi kreatif yang komunikatif, berbasis evidensi, serta kontekstual dengan kondisi sosial budaya Bali. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam memperkuat budaya literasi data dan meningkatkan kualitas penyampaian informasi publik di Bali.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan menggunakan metode pelatihan partisipatif dengan pendekatan *workshop* interaktif. Metode ini dipilih untuk memberikan ruang keterlibatan aktif bagi peserta dalam seluruh proses pembelajaran, mulai dari pemahaman konsep hingga praktik langsung. Pendekatan pelatihan partisipatif memungkinkan peserta membangun pengetahuan berdasarkan pengalaman dan kebutuhan mereka sendiri, sehingga pembelajaran menjadi lebih bermakna (Akmala et al., 2021). Selain itu, pendekatan ini dipadukan dengan bimbingan dan fasilitasi intensif guna meningkatkan efektivitas penguasaan keterampilan, sebagaimana disarankan oleh Santoso (2022).

1. Waktu dan *Rundown* Kegiatan

Workshop dilaksanakan pada 8 Mei 2024 dengan durasi kegiatan selama kurang lebih empat jam, dimulai pukul 13.00 WITA hingga 17.00 WITA. Rangkaian kegiatan disusun secara sistematis untuk mendukung alur pembelajaran peserta. Tahap awal kegiatan meliputi registrasi dan pembukaan singkat. Selanjutnya, kegiatan difokuskan pada sesi inti berupa pemaparan materi literasi data dan penulisan kreatif berbasis data, diskusi interaktif, serta sesi tanya jawab. Pada akhir kegiatan, dilakukan penutupan dan dokumentasi bersama. Susunan waktu yang terstruktur ini bertujuan untuk memastikan efektivitas penyampaian materi sekaligus memberikan ruang interaksi yang memadai bagi peserta.

2. Tempat Pelaksanaan

Kegiatan *workshop* diselenggarakan di Ruang VIP I Politeknik Internasional Bali. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada ketersediaan fasilitas pendukung yang memadai, seperti ruang pertemuan representatif, sistem audio visual, serta kenyamanan bagi peserta dan narasumber. Lokasi ini juga mendukung pelaksanaan kegiatan secara interaktif dan kondusif untuk diskusi serta praktik penulisan.

3. Narasumber

Workshop menghadirkan narasumber dari berbagai institusi yang relevan dengan tema kegiatan, yaitu: Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bali, yang menyampaikan materi terkait literasi data, pengenalan data statistik resmi, serta cara membaca dan menafsirkan data sebagai dasar penyusunan informasi publik. Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) Bali, yang membawakan materi tentang teknik penulisan kreatif berbasis data,

termasuk strategi mengolah data statistik menjadi narasi yang komunikatif dan menarik. Politeknik Internasional Bali (PIB), yang memaparkan integrasi literasi data dan penulisan kreatif dalam konteks pendidikan vokasi dan praktik profesional.

Kehadiran narasumber dari latar belakang yang berbeda bertujuan untuk memberikan perspektif yang komprehensif, mulai dari penyedia data, praktisi penerbitan, hingga institusi pendidikan.

4. Pendekatan Pelaksanaan

Pendekatan interaktif diterapkan melalui kombinasi pemaparan materi, diskusi dua arah, sesi tanya jawab, dan latihan menulis. Peserta tidak hanya menerima materi secara pasif, tetapi juga didorong untuk mengajukan pertanyaan, berdiskusi, serta mempraktikkan langsung cara mengolah data statistik menjadi tulisan kreatif. Pendekatan ini dirancang untuk meningkatkan pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis peserta dalam menghasilkan informasi publik berbasis data.

5. Peralatan dan Sarana Pendukung

Untuk menunjang kelancaran pelaksanaan kegiatan, digunakan berbagai peralatan dan sarana pendukung, antara lain: Perangkat presentasi (laptop, LCD proyektor, dan layar), Sistem audio (mikrofon dan pengeras suara), Bahan presentasi dan modul pelatihan, Media visual pendukung (slide materi dan video), Formulir evaluasi kegiatan yang diakses secara daring melalui Google Form, Sarana dokumentasi kegiatan.

6. Tahapan Pelaksanaan

Secara umum, proses pelaksanaan kegiatan meliputi tiga tahapan utama. Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi antara IKAPI Bali, BPS Provinsi Bali, dan Politeknik Internasional Bali untuk menyusun materi, modul pelatihan, media pembelajaran, serta instrumen evaluasi. Tahap pelaksanaan mencakup pemaparan materi literasi data, pelatihan penulisan kreatif berbasis data, dan diskusi interaktif. Selanjutnya, tahap evaluasi dilakukan secara formatif dan sumatif melalui observasi partisipasi peserta, daftar hadir, umpan balik langsung, serta survei kepuasan peserta untuk menilai peningkatan kemampuan dan efektivitas kegiatan.

Melalui metode dan pendekatan tersebut, kegiatan ini dirancang untuk memastikan peserta tidak hanya memahami konsep literasi data, tetapi juga mampu mempraktikkan teknik penulisan kreatif berbasis data secara aplikatif. Dengan demikian, workshop diharapkan dapat memberikan solusi terhadap permasalahan rendahnya pemahaman literasi data dan keterampilan penulisan kreatif yang dibutuhkan dalam penyusunan informasi publik yang akurat, menarik, dan mudah dipahami masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan *Workshop Penulisan Kreatif Berbasis Data* diawali dengan proses koordinasi yang melibatkan IKAPI Bali, Politeknik Internasional Bali (PIB), dan Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bali. Tahap koordinasi ini berperan penting dalam memastikan kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan masyarakat, terutama terkait pemanfaatan data dalam menyusun informasi publik yang akurat dan menarik. Keputusan untuk menyelenggarakan *workshop* di Politeknik Internasional Bali diambil setelah melalui serangkaian diskusi antara Ketua Umum IKAPI Bali dan Ketua PIB Press, yang menekankan urgensi peningkatan literasi data masyarakat Bali, khususnya generasi muda. Proses perencanaan ini menunjukkan adanya kolaborasi multisektor yang selaras dengan pendapat Fu et al. (2022) mengenai pentingnya sinergi lintas lembaga dalam menghasilkan inovasi pembelajaran dan peningkatan kapasitas masyarakat.

Pada tahap persiapan, panitia menyusun materi pelatihan, modul, jadwal kegiatan, *pamflet*, serta kelengkapan teknis lainnya. Penyusunan *pamflet* dan kegiatan *campus tour* dilakukan sebagai upaya memperkenalkan fasilitas institusi, termasuk Pojok Statistik PIB yang menjadi salah satu pusat edukasi data bagi masyarakat. Keberadaan fasilitas ini memperkuat kolaborasi dengan BPS Provinsi Bali sebagai penyedia data resmi yang kredibel. Penentuan narasumber, undangan peserta, serta pembagian tugas panitia turut berkontribusi dalam memastikan kesiapan pelaksanaan kegiatan. Seluruh persiapan ini sejalan dengan temuan Marmaiyatno et al. (2024) menegaskan bahwa efektivitas suatu pelatihan sangat bergantung pada perencanaan yang komprehensif, mencakup kesiapan media pembelajaran, ketersediaan sarana pendukung, serta kejelasan struktur kegiatan.

Tahap persiapan juga mencakup penentuan narasumber, daftar undangan dan peserta, lokasi kegiatan, serta penyediaan berbagai kebutuhan seperti perlengkapan acara, *tote bag* peserta, konsumsi, bingkisan untuk narasumber dan peserta aktif, tautan pendaftaran, dan tautan sertifikat. Selain itu, dilakukan pula pembagian tugas panitia untuk memastikan kelancaran pelaksanaan *workshop*.



Gambar 1. Pamflet Kampus Tour dan Pamflet Workshop

(Sumber: IKAPI Bali Tahun 2025)

Gambar 1 memperlihatkan bahwa panitia menyiapkan dua jenis pamflet, yakni pamflet kampus tour dan pamflet workshop. Kegiatan kampus tour merupakan bagian dari rangkaian pelaksanaan workshop dan diselenggarakan pada 28 April 2025 sebagai tahap observasi lokasi kegiatan yang diikuti oleh panitia serta seluruh anggota IKAPI. Adapun pamflet workshop beserta surat undangan resmi didistribusikan kepada pihak-pihak terkait melalui berbagai saluran komunikasi, antara lain media massa, grup komunikasi internal panitia, dan jaringan mahasiswa.

Tahap pelaksanaan kegiatan diawali dengan pembukaan singkat sebagai pengantar rangkaian *workshop*. Selanjutnya, kegiatan difokuskan pada penyampaian materi inti yang telah dirancang sesuai tujuan kegiatan. Workshop dilaksanakan berdasarkan susunan acara yang telah ditetapkan, dengan penekanan pada sesi pemaparan materi dan diskusi interaktif.

Materi pertama disampaikan oleh narasumber dari Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bali yang membahas pengenalan data statistik resmi, jenis-jenis data publik, serta cara membaca dan menafsirkan data secara tepat sebagai dasar penyusunan informasi publik. Sesi ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta terhadap karakteristik data statistik dan potensi pemanfaatannya dalam berbagai konteks penulisan. Materi kedua disampaikan oleh narasumber dari Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) Bali yang mengulas teknik penulisan kreatif berbasis data, meliputi strategi

mengolah data menjadi narasi yang komunikatif, penggunaan bahasa yang efektif, serta penyesuaian gaya penulisan dengan karakter pembaca. Pada sesi ini, peserta juga diberikan contoh penerapan data statistik dalam bentuk tulisan populer dan informatif.

Tabel 1 Susunan Kegiatan *Workshop*

Jam	Durasi /menit	Kegiatan	Keterangan	Screen	PIC
13.00-13.15	15	Panitia Berkumpul	VIP I	Standby	Panitia
13.15-14.00	45	Registrasi Peserta dan Persiapan	Tamu mengisi buku, peserta registrasi, diberikan snack	Bumper Kegiatan	Panitia
14.00-14.05	5	Pembukaan Oleh MC	Pembukaan	Bumper	MC
14.05-14.15	10	Menyanyikan Lagu Indonesia Raya	Dirjen	Indonesia Raya	MC
14.15-14.20	5	Berdoa bersama		Bumper	MC
14.20-14.50	30	Pemaparan tentang PIB & growbalization	Bpk. Arif Kurnia, S.E. Direktur Marketing	Bumper	Operator
14.50-15.00	10	Sambutan Ketua IKAPI BALI	Bpk. Anak Agung Bagus Magha Sambhara, S.E.	Bumper	MC
15.00-15.10	10	Sambutan Direktur Politeknik Internasional Bali	Prof. Dr. Ir. A. Sulistyawati, B.A.E., M.S., M.M.,M.Mis., D.Th.,Ph.D.,D.Ag	Bumper	MC
15.10-15.40	30	Presentasi BPS Provinsi Bali,	Bpk. I Gede Heprin Prayasta, SST., M.Si Moderator: Dr. Veri	Materi	Operator
15.40-16.10	30	Presentasi Digido	Bpk. Gedion Soerja Ardi N Modertor: Dr. Veri	Materi	Operator
16.10-16.40	30	Tanya Jawab	2 Narsum, Moderator: Dr. Ni Ketut Veri Kusumaningrum, S.Pd., M.Pd.	Bumper	Operator
16.40-16.50	10	Penyerahan sertifikat Narsum & PIB	1. IKAPI - PIB 2. Narsum 3. Hadiah Penanya	Bumper Kegiatan	MC
16.50-16.55	5	<i>Closing</i>	MC	Bumper	MC
16.55-17.00	5	Foto Bersama	VIP I & Gapura Begawan	Bumper	MC



Gambar 2. Menyanyikan lagu kebangsaan *Indonesia Raya* dan doa bersama.
(Sumber: Politeknik Internasional Bali Tahun, 2025)

Pelaksanaan workshop diawali dengan pembukaan singkat berupa menyanyikan lagu kebangsaan *Indonesia Raya* dan doa bersama. Selanjutnya, kegiatan difokuskan pada penyampaian materi inti oleh para narasumber sesuai dengan tema workshop.



Gambar 3. Sambutan dari Ketua Umum IKAPI Bali dan Politeknik Internasional Bali
(Sumber: Politeknik Internasional Bali Tahun 2025.)

Gambar 3, Sambutan dari Ketua Umum IKAPI Bali, Bapak Anak Agung Bagus Magha Sambhara, S.E. dan Sambutan dari Direktur Politeknik Internasional Bali Prof. Dr. Ir. A. Sulistyawati, B.A.E., M.S., .M.M., M.Mis.,D.Th.,Ph.D.,D.Ag yang dibacakan oleh Dr. Anak Agung Nyoman Sri Wahyuni, S.E., M.Si.



Gambar 4. Acara workshop Penulisan Kreatif
(Sumber: Politeknik Internasional Bali)

Gambar 4. Menjelaskan acara *workshop* Penulisan Kreatif yang dipandu oleh seorang moderator yaitu, Dr. Ni Ketut Veri Kusumaningrum, S.Pd., M.Pd. Pemaparan materi oleh kedua nara sumber yang diawali oleh pemateri pertama, yaitu I Gede Heprin Prayasta, SST., M.Si, Statistisi Ahli Muda BPS Provinsi Bali, dan pemateri kedua yaitu, Gedion Soerja Ardi N, Direktur Media Nusa Creative dan Direktur Bali Nusa Creative.

Kegiatan inti *workshop* terdiri dari penyampaian materi literasi data oleh narasumber BPS Provinsi Bali serta pelatihan teknik penulisan kreatif oleh IKAPI Bali dan tim akademisi PIB. Materi literasi data berfokus pada cara membaca, memahami, dan menafsirkan data statistik agar dapat digunakan sebagai dasar penyusunan narasi yang berbasis fakta. Sementara itu, sesi penulisan kreatif menekankan kemampuan mengolah data menjadi cerita yang komunikatif dan menarik dengan tetap mempertahankan integritas informasi.

Pemberian bingkisan kepada 3 penanya aktif dilakukan oleh Ketua Umum IKAPI Bali dan Ketua PIB Press kepada peserta *workshop* Penulisan Kreatif yang bertanya berjumlah tiga orang, Bapak Adi dari Dinas Pendidikan Provinsi Bali, Pak Gede dari IPBI dan anggota IKAPI, serta Pak Aspira dari Politeknik Internasional Bali.



Gambar 7. Foto bersama dengan menggunakan kode literasi

(Sumber: Politeknik Internasional Bali Tahun 2025)

Evaluasi pelaksanaan *workshop* dilakukan melalui beberapa metode untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta, tingkat kepuasan, serta efektivitas kegiatan secara keseluruhan. Pertama, evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada peserta sebelum dan setelah kegiatan berlangsung. Instrumen ini digunakan untuk mengidentifikasi peningkatan pengetahuan peserta terkait literasi data dan penulisan kreatif berbasis data. Kedua, panitia melakukan evaluasi tingkat kepuasan peserta dengan meminta peserta mengisi formulir kepuasan secara daring melalui *Google Form*. Evaluasi ini mencakup penilaian terhadap materi yang disampaikan, kompetensi narasumber, metode penyampaian, serta kebermanfaatan kegiatan bagi peserta. Hasil isian menunjukkan bahwa peserta memberikan respons positif terhadap pelaksanaan *workshop*.

Ketiga, evaluasi kegiatan dilakukan melalui sesi dengar pendapat dan diskusi reflektif pada akhir pelaksanaan *workshop*. Melalui sesi ini, peserta menyampaikan masukan, kesan, serta kendala yang dialami selama kegiatan berlangsung. Hasil diskusi tersebut dimanfaatkan sebagai umpan balik bagi penyelenggara untuk penyempurnaan pelaksanaan kegiatan serupa di masa mendatang. Pelaksanaan evaluasi melalui diskusi partisipatif ini menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan partisipatif efektif dalam meningkatkan keterlibatan dan pemahaman peserta, sebagaimana dikemukakan oleh Hadita Akmalia et al. (2021). Selain itu, proses ini juga menunjukkan kesesuaian antara metode pelaksanaan dan tujuan kegiatan, yaitu meningkatkan kemampuan peserta dalam menulis kreatif berbasis data.

Pemberian sertifikat kepada narasumber dan apresiasi kepada peserta aktif menjadi bagian dari upaya meningkatkan motivasi peserta dalam mengembangkan literasi data ke depannya. Kegiatan ini juga menghasilkan dampak positif dalam memperkuat jejaring kolaborasi antara lembaga penyedia data, institusi pendidikan vokasi, dan komunitas literasi Bali. Evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa peserta merasa terbantu dengan metode penyampaian materi yang interaktif, jelas, dan aplikatif. Peserta menilai *workshop* ini memberikan pemahaman baru tentang data dapat diolah menjadi informasi yang relevan dan bermakna.

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test*, umpan balik melalui formulir kepuasan dan diskusi reflektif, pelaksanaan *workshop* dinilai berjalan dengan baik. Peningkatan kemampuan peserta divalidasi melalui perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* yang menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep literasi data dan penulisan kreatif berbasis data.

Hasil penilaian menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan kemampuan dalam mengolah data statistik menjadi narasi tertulis yang lebih terstruktur dan komunikatif. Beberapa peserta berhasil menyusun draf tulisan yang mengintegrasikan data demografi, pariwisata, dan fenomena sosial di Bali dengan narasi kreatif yang kontekstual terhadap budaya lokal. Capaian ini menjadi indikator bahwa peserta tidak hanya memahami konsep teoretis, tetapi juga mampu menerapkannya secara praktis dalam bentuk tulisan.

Temuan tersebut sejalan dengan pandangan Sutardi dan Ernaningsih (2022) serta Nasrul dan Sugiyo (2025) yang menyatakan bahwa penulisan kreatif berperan efektif dalam menyampaikan pesan berbasis data secara lebih humanis, menarik, dan mudah dipahami. Melalui proses ini, peserta tidak hanya mengembangkan keterampilan menulis, tetapi juga meningkatkan kesadaran akan pentingnya keakuratan dan kredibilitas data dalam penyusunan informasi publik.

Secara keseluruhan, hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa *workshop* ini memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan literasi data dan keterampilan penulisan kreatif masyarakat. Kolaborasi antara Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) Bali, Politeknik Internasional Bali (PIB), dan Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bali terbukti efektif dalam memperluas pemahaman peserta mengenai peran data dalam penyampaian informasi publik serta mendorong partisipasi aktif berbagai pihak dalam membangun ekosistem literasi berbasis data yang berkelanjutan di Bali.

SIMPULAN

Kegiatan *Workshop* Penulisan Kreatif Berbasis Data yang dilaksanakan melalui kolaborasi IKAPI Bali, Politeknik Internasional Bali, dan BPS Provinsi Bali berhasil mencapai tujuan utama pengabdian kepada masyarakat, yaitu meningkatkan kemampuan peserta dalam mengolah data menjadi narasi informatif, akurat, dan menarik. Pelatihan yang dirancang dengan pendekatan partisipatif dan *workshop* interaktif terbukti efektif dalam membantu peserta memahami dasar literasi data, teknik penafsiran informasi statistik, serta strategi penulisan kreatif berbasis evidensi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan peserta dalam menyusun draf tulisan yang mengintegrasikan data dengan konteks sosial-budaya lokal, disertai meningkatnya pemahaman terhadap pentingnya akurasi data dalam penyusunan informasi publik. Selain memberikan manfaat langsung bagi peserta, kegiatan ini juga memperkuat sinergi antarlembaga dalam upaya membangun ekosistem literasi berbasis data yang berkelanjutan di Bali. Dengan capaian tersebut, *workshop* ini dapat dipandang sebagai model efektif dalam pengembangan kapasitas literasi data masyarakat dan diharapkan dapat direplikasi pada kegiatan pengabdian di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktur Politeknik Internasional Bali, Prof. Dr. Ir. Anastasia Sulistyawati, B.A.E., M.S., M.M., M.Mis., D.Th., Ph.D., D.Ag., dan Wakil Direktur Politeknik Internasional Bali, Dr. Paulus Herry Arianto, M.A., C.B.C., atas dukungan dan arahannya dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Ketua Umum IKAPI Bali, Bapak Anak Agung Bagus Magha Sambhara, S.E., serta kedua narasumber, yaitu Bapak I Gede Heprin Prayasta, S.ST., M.Si., Statistisi Ahli Muda BPS Provinsi Bali, dan Bapak Gedion Soerja Ardi N., Direktur Media Nusa Creative dan Direktur Bali Nusa Creative, Bu Nanik

Owner CV Media Abadi atas kontribusi dan inspirasinya dalam kegiatan Workshop Penulisan Kreatif ini. Penulis juga berterima kasih kepada Moderator, para undangan yang telah hadir, antara lain dari Dinas Pendidikan Provinsi dan Kabupaten, Dinas Kearsipan dan Perpustakaan, BPS Provinsi Bali, IKAPI Bali, serta berbagai organisasi kepemudaan dan komunitas literasi di Bali.

Ucapan terima kasih yang tulus juga diberikan kepada seluruh panitia, yaitu Pande Gede Rama Wiguna Duarja, A.Md., I Gede Deva Wira Pratama, A.Md., serta mahasiswa: Olga Monica Setiawan, Chevy Virginia Tandoyo, Findy Angelia Marisni Silalahi, Maria Regina Rosari, Priscilla Graciela Jeany Setiawan, Regina Caely Abigail, Katharina Delta Rosari, Laudya Naomi Selina, dan Angela Irena Candra Tjhong, atas dedikasi dan kerja samanya dalam menyukseskan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anton, & Trisoni, R. (2022). Kontribusi Keterampilan 4c Terhadap Projek Penguatan Propil Pelajar Pancasila pada Kurikulum Merdeka. *Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 2(3), 528–535.
- Basri, N., Sahril Nur, Kisman Salija, & Safar Nur. (2022). Phychological Studies of Creativity in Writing. *Jurnal Pendidikan Bahasa Inggris*, 11(2), 204–213.
- Akmala, H., Yusuf, R., & Darmawan, E. D. (2021). Metode Partisipatif Pada Pelatihan Financial LIfe Skills Untuk Meningkatkan Literasi Keuangan Pengajar Tridaya Group Bandung. *Sebatik*, 25(1).
- Karmini, N. N., Ni Wayan Ekyanti, Dewa Ayu Puspawati, A. A. N. Sri Wahyuni, & dan yang lainnya. (2022). *Peran Generasi Z Dalam Revolusi Pendidikan Dan Pengajaran Di Era Literasi Digital Dengan Pendekatan Kearifan Lokal*. www.pustakalarasan.online
- Kusuma, A. A. G. (2024). Model Inovasi Pembelajaran Berbasis Budaya Lokal pada Era Digital. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 8(1), 80–92.
- Marmaiyatno, I Wayan Adi Pratama, Ganang Adityo Prakoso, & Anak Agung Nyoman Sri Wahyuni. (2024). Pelatihan Event Technology dan Show Management kepada Generasi Z di Politeknik Internasional Bali. *Jurnal Abdi Anjani*, 2(1).
- Bastin, N. (2022). *Keterampilan Literasi Membaca Dan Menulis* (Nahason Bastin, Ed.). Nahason Bastin Phublishing.
- Nasrul, & Sugiyo. (2025). Pelatihan Menulis Kreatif untuk Meningkatkan Literasi Siswa SMK. *The National Online Journal of Community Service on Linguistics, Language Teaching, Literature and Culture*, 2(1), 23–30.
- Septantiningtyas, R., & Anwar, I. F. (2021). PENGGUNAAN APLIKASI ZOOM MEETING DALAM PEMBELAJARAN FIQIH (PRAKTEK MENGKAFANI JENAZAH) DIMASA PANDEMI. *Journal of Islamic Religious Education*, 5(2), 85–94.
- Santoso, S. (2022). Pelatihan Partisipatif dan Bimbingan Intensif meningkatkan Kompetensi Guru dalam Menyusun Modul Ajar Kurikulum Merdeka. *Jurnal Al Mujaddid Humaniora*, 8(2), 150–159.
- Sutardi, & Ernaningsih. (2022). PROSES KREATIF MENULIS USAHA INTERPRETASI NILAI PENDIDIKAN DALAM KARYA SASTRA. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia*, 8(1), 31–40.
- Fu, X., Xiaoqing (Maggie) Fu, Pervez Ghauri, & Jun Hou. (2022). International collaboration and innovation: Evidence from a leading Chinese multinational enterprise. *Journal of World Business*, 57, 1–14.
- UPT Perpustakaan IAIN Madura. 2024. Pengertian, Jenis dan Manfaat Literasi. Pamekasan: IAIN Madura. Diakses dari

- <https://perpus.iainmadura.ac.id/berita/2024/01/literasi-pengertian-jenis-dan-manfaat-literasi>.
- Australian Bureau of Statistics. (2023). Provisional Mortality Statistics, Jan – Jun 2023. Canberra: Australian Bureau of Statistics. Diakses dari <https://www.abs.gov.au/statistics/health/causes-death/provisional-mortality-statistics/jan-jun-2023>.
- Luthfia, Allisa. 2024. "Pengertian dan manfaat statistik". ANTARA News, 18 September 2024. Diakses dari <https://www.antaranews.com/berita/4341807/pengertian-dan-manfaat-statistik>.



PENDAMPINGAN TRANSFORMASI HOMESTAY 5.0: OPTIMASI LAYANAN, DIGITAL MARKETING, DAN PAKET EDUWISATA PASCA COVID-19 DI KAMPUNG TAJUR, PURWAKARTA

Amalia Mustika^{1*}, Savitri Hendradewi², Fachrul Husain Habibie³¹Institut Pariwisata Trisakti, Pengelolaan Perhotelan, email: amaliamustika@iptrisakti.ac.id²Institut Pariwisata Trisakti, Pengelolaan Perhotelan, email: savitri.dewi@iptrisakti.ac.id³Institut Pariwisata Trisakti, Digital Bisnis, email: fachrul@iptrisakti.ac.id*Koresponden penulis: *amaliamustika@iptrisakti.ac.id**Info Artikel****Riwayat Artikel****Diajukan:** 2025-11-14**Diterima:** 2025-11-30**Diterbitkan:** 2025-11-16**Keyword:***homestay 5.0, digital marketing; educational tourism; local wisdom; Kampung Tajur***Kata Kunci:***homestay 5.0, digital marketing; eduwisata, kearifan lokal; Kampung Tajur***Lisensi:** cc-by*Copyright © 2025 Amalia Mustika, Savitri Hendradewi, Fachrul Husain Habibie***ABSTRACT**

This community service project aims to strengthen the capacity of homestay managers in Kampung Tajur, Purwakarta through the implementation of the Homestay 5.0 transformation program. The project focuses on three key aspects: optimizing service quality based on local wisdom, applying digital marketing, and developing educational tourism packages in the post-COVID-19 era. The program uses a participatory approach consisting of stages such as socialization, training, mentoring, technology implementation, and evaluation. Results show a significant increase in participants' understanding of hospitality services, digital promotion skills, and the ability to develop local-based educational tourism packages. Innovative outputs such as homestay QR codes, information boards, and promotional videos have strengthened Kampung Tajur's digital identity as a Sundanese cultural tourism village. The project has positively influenced community professionalism, tourism branding, and sustainable collaboration between academia and local communities.

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas pengelola homestay di Kampung Tajur, Purwakarta melalui penerapan program transformasi Homestay 5.0. Program ini berfokus pada tiga aspek utama, yaitu optimalisasi kualitas layanan berbasis kearifan lokal, penerapan digital marketing, serta pengembangan paket eduwisata di era pasca-COVID-19. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif yang meliputi tahapan sosialisasi, pelatihan, pendampingan, implementasi teknologi, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan pada pemahaman peserta mengenai layanan *hospitality*, keterampilan promosi digital, serta kemampuan dalam mengembangkan paket eduwisata berbasis potensi lokal. Luaran inovatif berupa *QR Code homestay*, papan informasi, dan video promosi turut memperkuat identitas digital Kampung Tajur sebagai desa wisata budaya Sunda. Kegiatan ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan profesionalisme masyarakat, penguatan-branding pariwisata, serta terbangunnya kolaborasi berkelanjutan antara perguruan tinggi dan masyarakat lokal.

PENDAHULUAN

Pariwisata pasca pandemi COVID-19 mengalami perubahan paradigma yang signifikan. UNWTO (2023) melaporkan bahwa jumlah wisatawan internasional meningkat sebesar 63% dibandingkan tahun 2021, yang menandakan kebangkitan sektor pariwisata global. Di Indonesia, Badan Pusat Statistik (2024) juga menunjukkan

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

tren serupa bahwa tingkat hunian akomodasi berbasis komunitas meningkat hingga 34%, terutama pada segmen desa wisata dan *homestay*

Salah satu bentuk akomodasi yang mendukung kemajuan pariwisata berbasis komunitas adalah *homestay*, yang menawarkan pengalaman tinggal bersama penduduk lokal dan memiliki nilai ekonomi tinggi (Hendradewi, Mustika, & Habibie, 2022; Mustika & Habibie, 2017). *Homestay* tidak hanya memberikan alternatif akomodasi bagi wisatawan, tetapi juga menjadi sarana pemberdayaan masyarakat lokal melalui partisipasi langsung dalam industri pariwisata (Nurbaeti, Mustika, Djati, Husain, & Nasution, 2022; Andari, Supartha, Riana, & Sukawati, 2020; Kemenparekraf, 2023).

Pilihan akomodasi *homestay* semakin diminati karena adanya akulturasi budaya antara wisatawan dan pemilik *homestay* yang berasal dari masyarakat lokal, sehingga menciptakan daya tarik tersendiri (Hendradewi et al., 2022; Andari et al., 2020; Mustika & Habibie, 2017; Nuryanto, Surasetja, & Ahdiat, 2020). Biasanya *homestay* terletak di dekat kawasan wisata sehingga wisatawan dapat berinteraksi langsung dengan kehidupan masyarakat lokal (Hendradewi et al., 2022; Nurbaeti et al., 2022; Nuryanto et al., 2020).

Kearifan lokal mengacu pada pengetahuan kolektif, nilai-nilai, tradisi, dan praktik yang diwariskan secara turun-temurun dalam masyarakat (Andari et al., 2020; Nuryanto et al., 2020). Kearifan lokal dapat diintegrasikan secara efektif ke dalam kegiatan pembelajaran dan praktik bisnis homestay (Nurbaeti et al., 2022; Hendradewi et al., 2022). Nilai-nilai budaya dan adat istiadat setempat dapat tercermin dalam berbagai aspek pengalaman *homestay* seperti lingkungan, pekerjaan, arsitektur, makanan, dan budaya (Andari et al., 2020; Mustika & Habibie, 2017; Nuryanto et al., 2020).

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat menuntut kesiapan masyarakat pariwisata dalam menghadapi perubahan global. Salah satu manifestasinya adalah melalui konsep *Homestay 5.0*, yaitu tatanan masyarakat yang mampu mengatasi berbagai tantangan sosial melalui pemanfaatan inovasi berbasis teknologi dari era Revolusi Industri 4.0 (Muhtadin, Susilahati, & Santoso, 2023). *Homestay 5.0* mengintegrasikan teknologi dengan nilai-nilai kemanusiaan dalam sistem yang saling terhubung antara dunia maya (*cyberspace*) dan dunia nyata (*physical space*) (UNWTO, 2023).

Konsep *Homestay 5.0* yang diperkenalkan oleh Pemerintah Jepang dan diadaptasi oleh berbagai sektor di Indonesia, menekankan pentingnya sinergi antara kemajuan teknologi dan nilai-nilai kemanusiaan. Dalam konteks pariwisata, *Homestay 5.0* mengacu pada sistem pengelolaan *Homestay* yang tidak hanya memanfaatkan teknologi digital, tetapi juga memperkuat identitas lokal sebagai diferensiasi pasar. Transformasi ini menjadi penting di tengah kompetisi pariwisata global. Wisatawan masa kini menginginkan pengalaman yang tidak hanya nyaman, tetapi juga bermakna interaksi dengan masyarakat, pembelajaran budaya, serta keterlibatan dalam aktivitas lokal. Melalui pendekatan *Homestay 5.0*, digitalisasi digunakan bukan untuk menggantikan kearifan lokal, melainkan untuk menyalurkannya dalam format yang lebih luas dan menarik.

Hasil *focus group discussion* (FGD) bersama pengelola *homestay* dan masyarakat Kampung Tajur mengidentifikasi tiga permasalahan utama: (1) Layanan *homestay* belum memenuhi standar pariwisata pasca pandemi, yaitu mengenai kebersihan dapur, kamar mandi, kurang atensi pada saat *check-in*, dan belum ada buku penerimaan tamu; (2) Rendahnya pemanfaatan media digital untuk promosi *homestay* (Terdapat 42 pengelola *homestay*, diantaranya yang sudah memanfaatkan media digital belum separuhnya, sekitar 25%).

dan produk wisata; 3) Potensi lokal seperti kesenian, kerajinan bambu, dan kuliner tradisional belum dikemas menjadi produk wisata edukatif yang menarik bagi wisatawan; (4) Kondisi tersebut memperkuat perlunya intervensi akademisi melalui kegiatan PkM yang berorientasi pada pemberdayaan, inovasi, dan keberlanjutan pariwisata berbasis masyarakat.

Program ini bertujuan untuk: (1) Meningkatkan kualitas layanan *homestay* sesuai standar hospitality modern tanpa meninggalkan kearifan lokal; (2) Meningkatkan kemampuan masyarakat dalam menggunakan teknologi digital untuk promosi dan pemasaran; (3) Mengembangkan paket wisata edukatif berbasis potensi lokal yang bernilai ekonomi dan budaya;

METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggunakan pendekatan partisipatif (*Participatory Action Research*), di mana masyarakat berperan aktif sebagai subjek sekaligus mitra dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini dipilih karena dianggap paling relevan untuk membangun kemandirian, rasa memiliki, serta keberlanjutan program.

Desain kegiatan berfokus pada konsep Homestay 5.0, yaitu integrasi antara teknologi digital dan kearifan lokal dalam pengelolaan *homestay*. Secara umum, kegiatan dilaksanakan dalam lima tahap utama sebagai berikut: (1) Sosialisasi dan *Forum Group Discussion (FGD)*; (2) Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas; (3) Pendampingan Penerapan Teknologi; (4) Monitoring dan Evaluasi; (5) Keberlanjutan Program dan Pembentukan Kelompok Kerja (Pokja).

Secara lengkap tahapan kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 1 sebagai berikut:

Tahapan Program PkM Homestay 5.0 Kampung Tajur



Gambar 1. Diagram Tahapan Program PkM Homestay 5.0 Kampung Tajur
(Sumber : Penulis, 2025)

Tahapan tersebut saling terintegrasi dan dirancang untuk menciptakan dampak yang berkelanjutan dalam masyarakat. Pada tahap pertama, fokus utama adalah membangun komunikasi awal yang efektif dengan para pemangku kepentingan dan melakukan asesmen kebutuhan yang mendalam, guna memahami tantangan dan peluang yang ada. Tahap kedua lebih menekankan pada peningkatan keterampilan teknis yang relevan, dengan memberikan pelatihan yang mendalam agar peserta dapat menguasai kompetensi yang diperlukan untuk menghadapi tuntutan pasar dan perkembangan industri. Selanjutnya, pada tahap ketiga hingga kelima, upaya dilakukan untuk memastikan bahwa hasil pelatihan tidak hanya dipahami, tetapi juga diterapkan secara langsung dan berkelanjutan dalam masyarakat. Proses ini termasuk dalam langkah-langkah yang mendukung perubahan yang nyata, baik secara individu maupun komunitas. Pelaksanaan Kegiatan meliputi:

Sosialisasi dan FGD

Tahap awal berupa sosialisasi program kepada tokoh masyarakat, ketua RT, dan pengelola *homestay*. Kegiatan dilakukan di Balai Desa Kampung Tajur dengan melibatkan sekitar 30 peserta dari berbagai unsur masyarakat. Melalui FGD, diperoleh pemetaan potensi, kendala, dan prioritas pengembangan desa wisata. Dari hasil diskusi, ditemukan bahwa hanya sekitar 25% pengelola *homestay* yang sudah memiliki akun media sosial aktif seperti Instagram dan Facebook, dan belum ada sistem promosi digital yang terintegrasi. Temuan ini menjadi dasar perancangan modul pelatihan yang relevan dan berbasis kebutuhan mitra.

Pelatihan Layanan Prima Berbasis Kearifan Lokal

Pelatihan ini dilaksanakan selama dua hari dengan 20 peserta yang terdiri dari pengelola *homestay* dan ibu rumah tangga. Materi pelatihan meliputi prinsip dasar *hospitality*, komunikasi efektif, serta penerapan nilai-nilai budaya Sunda dalam pelayanan tamu. Peserta juga dilatih menyusun *Standar Operasional Prosedur* (SOP) sederhana untuk meningkatkan konsistensi pelayanan. SOP ini mencakup aspek: (1) Proses reservasi dan penyambutan tamu; (2) Penyajian makanan tradisional; (3) Pengelolaan kebersihan kamar; (4) Penggunaan sapaan dan perilaku ramah khas budaya Sunda. Hasilnya, peserta memiliki pemahaman baru bahwa pelayanan prima tidak hanya berbasis keramahan, tetapi juga pada ketepatan prosedur dan konsistensi pengalaman tamu.

Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan ini difokuskan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam promosi daring (*online marketing*). Materi mencakup strategi pembuatan konten kreatif dengan peralatan sederhana seperti ponsel, *tripod*, dan *ring light*. Peserta belajar cara: (1) Mengambil foto dan video promosi dengan pencahayaan alami; (2) Menulis *caption* yang menarik menggunakan pendekatan *storytelling* lokal; (3) Mengunggah konten ke media sosial seperti Instagram dan *TikTok* dengan tagar kampanye #HomestayTajur dan #VisitPurwakarta. Sebagian peserta berhasil membuat video promosi berdurasi 30–60 detik yang kemudian diunggah ke akun resmi desa wisata. Video tersebut memperlihatkan suasana *homestay*, proses memasak makanan tradisional, dan interaksi tamu dengan masyarakat lokal.

Pengemasan Paket Eduwisata

Tahapan selanjutnya adalah *workshop* pengembangan produk wisata edukatif (eduwisata). Peserta dibagi menjadi tiga kelompok dan masing-masing kelompok merancang satu paket wisata unggulan berdasarkan potensi lokal Kampung Tajur, yaitu: (1) Wisata pertanian tradisional, wisatawan diajak belajar menanam padi dan membuat gula aren; (2) *Workshop* kerajinan *bamboo*, wisatawan belajar membuat anyaman bambu khas Tajur; (3) Kelas kuliner sunda, wisatawan belajar memasak nasi liwet dan sambal terasi menggunakan alat tradisional; (4) Ketiga paket ini diuji coba secara langsung oleh peserta melalui simulasi aktivitas wisata yang melibatkan peran sebagai pemandu, tamu, dan pengelola.

Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dilakukan selama dua bulan setelah pelatihan melalui kunjungan lapangan, pendampingan daring (*via WhatsApp Group*), dan sesi *coaching clinic*. Evaluasi dilakukan dengan metode *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan kemampuan peserta dalam empat aspek utama: layanan prima, promosi digital, pengemasan produk wisata, dan komunikasi tamu.

Penerapan Teknologi Tepat Guna

Sebagai tindak lanjut dari pelatihan digital *marketing*, tim pengabdi membantu masyarakat dalam mengimplementasikan *QR Code Homestay 5.0*, yang berfungsi sebagai media promosi terpadu. Setiap *QR Code* berisi tautan ke profil homestay, galeri foto, video promosi, dan lokasi di *Google Maps*. Selain itu, dibuat pula papan informasi wisata dan papan petunjuk arah menuju area atraksi seperti sawah edukasi, area kuliner, dan pusat kerajinan. Inovasi sederhana ini meningkatkan kemudahan akses informasi bagi wisatawan dan memperkuat citra profesional Kampung Tajur sebagai desa wisata digital berbasis kearifan lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pendampingan Transformasi *Homestay 5.0* di Kampung Tajur berjalan selama empat bulan (Maret–Juli 2025), melibatkan 3 dosen, 4 mahasiswa pendamping, dan 25 peserta masyarakat lokal. Seluruh kegiatan dilaksanakan secara luring di Balai Desa dan beberapa *homestay* mitra. Pelaksanaan berjalan dengan antusiasme tinggi dari masyarakat. Hal ini tercermin dari tingkat kehadiran peserta yang mencapai 95% selama sesi pelatihan dan pendampingan. Peserta menunjukkan motivasi kuat karena melihat langsung peluang ekonomi yang muncul dari meningkatnya kunjungan wisatawan pasca-COVID-19.

Foto ini memperlihatkan momen kebersamaan antara tim dosen dari Institut Pariwisata Trisakti dengan peserta pelatihan dalam kegiatan Pendampingan Transformasi *Homestay 5.0*. Pendampingan dan Pelatihan ini mencakup topik layanan prima, strategi digital marketing, serta pengemasan paket eduwisata berbasis kearifan lokal. Dalam foto tampak peserta menunjukkan antusiasme tinggi saat sesi foto bersama di depan spanduk kegiatan, yang menjadi simbol kolaborasi antara akademisi dan masyarakat. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan kapasitas teknis masyarakat, tetapi juga memperkuat rasa kebersamaan dan identitas kolektif sebagai pelaku desa wisata.



Gambar 2. Kegiatan Pengabdian Masyarakat
Sumber: Dokumentasi PKM (2025)

Peningkatan Kompetensi Layanan Homestay

Sebelum program dijalankan, sebagian besar pengelola *homestay* di Kampung Tajur belum memahami standar layanan berbasis pariwisata berkelanjutan. Berdasarkan observasi awal, pelayanan masih bersifat informal *hospitality* — lebih didasarkan pada keramahan alami warga tanpa prosedur baku. Setelah pelatihan dan pendampingan, terjadi perubahan nyata dalam pola pikir dan perilaku pelayanan. Peserta mulai menerapkan SOP sederhana yang telah disusun bersama, seperti penggunaan welcome drink lokal (wedang jahe Tajur), penyambutan tamu dengan salam Sunda “Wilujeng Sumping”, serta menjaga kebersihan kamar secara rutin. Dampak yang tampak dalam dua bulan pascapelatihan antara lain: (1) 90% *homestay* sudah menempelkan daftar SOP layanan di ruang tamu; (2) 80% pengelola mulai menyediakan buku tamu dan form umpan balik; (3) 75% telah memperbarui interior kamar sesuai standar kebersihan pariwisata; (4) Perubahan ini menunjukkan peningkatan profesionalisme pengelolaan *homestay* yang tetap menjaga nuansa lokal.m“Sekarang kami merasa seperti ‘hotel kecil’ tapi tetap dengan keramahan orang desa,”ujar Ibu Rini, salah satu pengelola *homestay* yang mengikuti program.

Implementasi Digital Marketing

Peningkatan keterampilan digital merupakan salah satu hasil paling menonjol dari kegiatan ini. Sebelumnya, masyarakat masih bergantung pada promosi dari mulut ke mulut. Setelah pelatihan, peserta mampu memanfaatkan media sosial sebagai kanal pemasaran utama. Sebagian peserta berhasil membuat akun Instagram untuk *homestay* mereka, mengunggah foto aktivitas wisata, dan bahkan membuat video *reels* berdurasi 30–60 detik yang memperlihatkan pengalaman autentik wisatawan selama menginap.

Video-video tersebut kemudian ditautkan melalui QR Code Homestay 5.0, yang dipasang di papan informasi dan area publik. Data hasil monitoring menunjukkan: (1) 10 *homestay* kini aktif di *Instagram* dan *Tiktok* dengan total peningkatan kunjungan profil sebesar 270% dalam satu bulan; (2) 5 video promosi berhasil ditampilkan di kanal *YouTube* Desa Wisata Tajur, dengan total 2.100 penayangan dalam 3 minggu dan terdapat peningkatan 35% jumlah reservasi melalui direct message (DM) dan *WhatsApp* bisnis setelah publikasi digital dilakukan. Penerapan teknologi digital ini bukan hanya

memperluas jangkauan promosi, tetapi juga memperkuat kepercayaan wisatawan terhadap profesionalitas desa wisata.



Gambar 3. Tampilan QR Code dan Konten Promosi Digital Homestay Tajur
(Sumber : Penulis, 2025)

Pengemasan aket Eduwisata Berbasis Kearifan Lokal

Hasil kegiatan pelatihan menunjukkan bahwa masyarakat Kampung Tajur mampu mengemas potensi lokal menjadi paket wisata edukatif yang berdaya jual. Tiga produk unggulan yang dikembangkan memiliki ciri khas unik: (1) Paket wisata pertanian tradisional, wisatawan diajak mengikuti aktivitas menanam padi, membuat pupuk organik, dan belajar memanen sayur, sehingga terlihat nilai edukatifnya terletak pada pelestarian praktik pertanian tradisional ramah lingkungan; (2) Workshop kerajinan bamboo, peserta pelatihan berhasil membuat sesi 90 menit yang mengajarkan wisatawan cara membuat anyaman bambu sederhana seperti boboko (tempat nasi), sehingga hasil kerajinan dijual sebagai souvenir; (3) Kelas kuliner Sunda, wisatawan diajak memasak nasi liwet dan sambal terasi khas Tajur dengan alat tradisional. Aktivitas ini dinilai paling menarik bagi wisatawan keluarga dan pelajar.

Promosi paket eduwisata dilakukan secara terintegrasi dengan *homestay*, di mana paket yang ditawarkan mencakup kegiatan edukasi, konsumsi, serta fasilitas menginap. Integrasi ini memberikan nilai tambah bagi calon pengguna jasa, khususnya institusi pendidikan, karena memperoleh layanan terpadu dalam satu paket. Selain itu, promosi juga dilakukan secara fleksibel oleh masing-masing pengelola *homestay* melalui jejaring sekolah dan komunitas pendidikan, sehingga memperluas jangkauan pemasaran.

Hasil dari strategi promosi dan pengembangan paket eduwisata tersebut menunjukkan dampak yang positif. Paket eduwisata yang telah dikembangkan berhasil menarik minat dan mendatangkan tiga sekolah sebagai pengguna jasa program eduwisata. Ketiga paket tersebut tidak hanya memperkaya pengalaman wisatawan, tetapi juga membuka peluang ekonomi baru bagi masyarakat. Selama periode uji coba (Mei-Juli 2025), tercatat 83 peserta wisata edukatif dari tiga sekolah dan dua komunitas pecinta alam yang mengikuti kegiatan tersebut. "Anak-anak jadi tahu cara menanam padi dan membuat gula aren. Mereka antusias sekali," tutur Pak Ayep, Ketua RT Kampung Tajur.

Hal ini menunjukkan bahwa pengemasan paket eduwisata yang terstruktur, dikombinasikan dengan strategi promosi digital dan integrasi layanan *homestay*, mampu meningkatkan daya tarik serta kepercayaan institusi pendidikan terhadap program eduwisata berbasis masyarakat.

Pembentukan Kelompok Kerja

Kegiatan ini terbentuk kelompok kerja (Pokja *Homestay 5.0*) yang terdiri dari 10 orang penggerak utama. Selain itu kegiatan ini mendorong tumbuhnya rasa percaya diri dan kemandirian masyarakat. Ibu rumah tangga yang semula pasif kini berani tampil

menjadi pemandu wisata dan fasilitator pelatihan kuliner. Semangat kebersamaan meningkat karena masyarakat merasa memiliki peran langsung dalam kemajuan desa wisata. "Sekarang kami tidak menunggu bantuan datang, tapi sudah bisa mulai dari diri sendiri," ujar salah satu peserta pelatihan. berdampak luas terhadap aspek sosial, ekonomi, dan lingkungan. Dari hasil wawancara dan observasi, terdapat beberapa perubahan positif. Dampak sosial kegiatan ini adalah terjadi peningkatan rasa percaya diri masyarakat, khususnya ibu rumah tangga, dalam berkomunikasi dengan wisatawan. Muncul kesadaran kolektif akan pentingnya kerja sama antar homestay untuk promosi bersama.

Dampak ekonomi kegiatan ini adalah omzet rata-rata homestay meningkat 20–30% dalam dua bulan pertama setelah promosi digital berjalan. Produk kuliner lokal seperti keripik pisang dan madu aren mengalami peningkatan penjualan hingga 40%. Dua pengelola homestay mulai menerima tamu dari lembaga pendidikan dan perusahaan yang melakukan outing di Kampung Tajur. Selain itu kegiatan ini menstimulasi perputaran pendapatan lokal. Pengelola homestay melaporkan adanya peningkatan rata-rata pendapatan 20–30% dari aktivitas wisata edukatif dan penjualan produk lokal. Selain itu, kerja sama dengan lembaga pendidikan membuka peluang kunjungan rutin, menciptakan pasar yang lebih stabil dan berkelanjutan.

Masyarakat mulai mengadopsi praktik *eco-hospitality*, seperti pengurangan sampah plastik dan penggunaan bahan alami. Kampung Tajur kini memiliki brand image baru sebagai "Desa Wisata Hijau dan Digital". Masyarakat berhasil mengadopsi inovasi digital melalui penggunaan *QR Code*, pembuatan konten promosi, dan pengelolaan akun media sosial. Teknologi tidak lagi dianggap sulit, melainkan bagian dari kehidupan sehari-hari. Hal ini sejalan dengan semangat *homestay 5.0* yaitu menjadikan teknologi sebagai alat untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Keberlanjutan program terlihat dari terbentuknya Kelompok Kerja (Pokja *Homestay 5.0*) yang beranggotakan 10 orang penggerak utama. Kelompok ini berfungsi sebagai wadah koordinasi, perencanaan kegiatan, dan promosi bersama. Mereka telah menyusun agenda tindak lanjut seperti "Festival Eduwisata Tajur 2025" yang direncanakan menjadi agenda tahunan desa wisata.

Pendampingan dan Evaluasi

Pendampingan dilakukan selama dua bulan setelah pelatihan untuk memastikan bahwa peserta dapat mengimplementasikan materi yang telah dipelajari dalam kegiatan sehari-hari. Pendampingan ini dilakukan melalui berbagai saluran, termasuk kunjungan lapangan untuk memberikan pemahaman langsung dan melihat aplikasi nyata di lapangan, pendampingan daring melalui *WhatsApp Group* yang memungkinkan komunikasi dan diskusi yang kontinu, serta sesi *coaching clinic* untuk memberikan bimbingan lebih mendalam terkait tantangan yang dihadapi peserta. Evaluasi dilakukan dengan metode pre-test dan post-test guna mengukur peningkatan kemampuan peserta dalam empat aspek utama yang menjadi fokus pelatihan, yaitu layanan prima, promosi digital, pengemasan produk wisata, dan komunikasi tamu.

Berikut adalah hasil evaluasi pelatihan yang menunjukkan peningkatan signifikan pada seluruh aspek kompetensi peserta:

Tabel 1. Hasil Evaluasi Peningkatan Kapasitas Peserta Pelatihan Homestay 5.0 Kampung Tajur

Aspek yang Dinilai	Sebelum Pelatihan (%)	Sesudah Pelatihan (%)	Peningkatan (%)
Pemahaman Layanan Prima	60	85	+25
Keterampilan Promosi Digital	50	82	+32
Kemampuan Mengemas Paket Wisata	40	85	+45
Kemampuan Komunikasi & Hospitality	50	90	+40

(Sumber: Data hasil pre-test dan post-test peserta pelatihan (2025)

Hasil evaluasi tersebut menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan pada semua aspek kompetensi yang diukur. Peningkatan rata-rata sebesar 42,5% ini mengindikasikan bahwa pelatihan yang dilaksanakan berhasil meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peserta secara substansial. Temuan ini juga membuktikan efektivitas dari pendekatan partisipatif dan *Learning By Doing* yang diterapkan dalam kegiatan pelatihan, di mana peserta tidak hanya memperoleh teori tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan. Selain itu, antusiasme peserta yang tinggi untuk melanjutkan kegiatan serupa secara mandiri di masa depan menunjukkan keberhasilan program ini dalam membangun komitmen Jangka Panjang, seperti, pengembangan paket eduwisata tidak hanya diarahkan untuk menjangkau wisatawan domestik, tetapi juga diproyeksikan untuk memperluas pasar hingga wisatawan mancanegara. Strategi ini didasarkan pada karakteristik paket eduwisata yang mengangkat keunikan kehidupan desa, kearifan lokal, serta pengalaman unik yang memiliki daya tarik kuat bagi wisatawan asing. Interaksi langsung dengan masyarakat lokal, partisipasi dalam aktivitas budaya, serta pengalaman tinggal di *homestay* menjadi bentuk experiential tourism yang semakin diminati oleh wisatawan mancanegara.

Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menerapkan pendekatan *learning by doing*, yaitu metode pembelajaran yang menekankan pada keterlibatan aktif peserta melalui praktik langsung dalam setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini dipilih karena dianggap efektif dalam meningkatkan pemahaman, keterampilan, dan sikap peserta secara berkelanjutan, khususnya dalam pengembangan layanan homestay dan paket eduwisata berbasis kearifan lokal. Melalui pendekatan learning by doing, peserta tidak hanya memperoleh materi secara teoritis, tetapi juga langsung mempraktikkan pengetahuan yang diperoleh, mulai dari identifikasi potensi lokal, perancangan paket eduwisata, simulasi pelayanan wisata, hingga praktik promosi dan pemasaran secara digital. Proses pembelajaran berlangsung secara kontekstual sesuai dengan kondisi nyata di lapangan, sehingga peserta mampu memahami permasalahan yang dihadapi sekaligus merumuskan solusi yang aplikatif.

Hasil kegiatan ini sejalan dengan penelitian Hendradewi, Mustika, & Habibie (2022) yang menegaskan bahwa pengelolaan homestay berbasis budaya lokal memiliki dampak kuat terhadap keberlanjutan destinasi. Selain itu, penerapan promosi digital terbukti memperluas jangkauan pasar seperti dijelaskan oleh Andari et al. (2020) bahwa storytelling digital merupakan strategi efektif dalam meningkatkan daya tarik wisata berbasis komunitas. Kegiatan ini juga memperlihatkan relevansi nyata konsep Society 5.0 di sektor pariwisata: teknologi menjadi alat pemberdayaan, bukan sekadar tren digital. Pendekatan partisipatif yang digunakan menjadikan masyarakat bukan sekadar objek, tetapi subjek aktif yang menciptakan inovasi lokal berdaya saing tinggi.

Dari sisi akademik, kegiatan ini memperkuat literatur tentang integrasi teknologi dan kearifan lokal dalam pariwisata berkelanjutan. Hasilnya menunjukkan bahwa penerapan Homestay 5.0 tidak hanya meningkatkan efisiensi manajemen, tetapi juga memperkuat identitas budaya. Temuan ini konsisten dengan penelitian Mustika & Habibie (2017) yang menyebutkan bahwa *homestay* berperan penting dalam penyebaran nilai-nilai budaya lokal kepada wisatawan. Secara praktis, program ini membuktikan bahwa pengabdian masyarakat berbasis riset dapat menjadi katalis perubahan sosial. Pendekatan *learning by doing* terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan masyarakat, khususnya dalam bidang pelayanan dan promosi digital. Kolaborasi antara akademisi dan masyarakat menghasilkan inovasi nyata yang dapat direplikasi di desa wisata lain di Indonesia.

SIMPULAN

Program pendampingan transformasi *homestay 5.0* di Kampung Tajur, Purwakarta, berhasil mencapai tujuan utama pengabdian yaitu meningkatkan kapasitas masyarakat dalam pengelolaan homestay yang profesional, adaptif, dan berbasis kearifan lokal. Melalui pelatihan layanan prima, digital *marketing*, dan pengemasan paket eduwisata, masyarakat menunjukkan kemajuan signifikan baik dalam aspek keterampilan maupun perubahan mindset. Inovasi berupa *QR Code*, papan informasi, dan video promosi berhasil memperkuat identitas digital Kampung Tajur sebagai desa wisata budaya yang bertransformasi menuju era digital. Penerapan teknologi yang berpadu dengan nilai-nilai lokal membuktikan bahwa kemajuan dan tradisi dapat berjalan beriringan.

Dengan demikian, model *Homestay 5.0* layak dijadikan acuan dalam pengembangan homestay lain di Indonesia yang mengedepankan prinsip *human-centered tourism innovation* (inovasi yang berfokus pada manusia, budaya, dan keberlanjutan). Saran dari penelitian ini adalah: (1) Pelatihan lanjutan untuk generasi muda, perlu diadakan pelatihan berkelanjutan khusus bagi pemuda desa agar menjadi pelaku utama dalam pengelolaan promosi digital dan inovasi wisata; (2) Kolaborasi multipihak, pemerintah daerah, akademisi, dan sektor swasta perlu membangun jejaring kerja sama untuk memperluas promosi dan pendanaan kegiatan desa wisata; (3) Replikasi model ke desa lain, pendekatan *Homestay 5.0* dapat dijadikan model replikasi untuk desa wisata lain yang memiliki potensi serupa, khususnya dalam menggabungkan kearifan lokal dan teknologi digital; (4) Evaluasi dan dokumentasi berkelanjutan, diperlukan sistem evaluasi tahunan dan publikasi hasil kegiatan agar dampak program dapat terus dipantau dan menjadi referensi akademik nasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi atas pemberian Hibah PKM ini, yang telah mendukung terlaksananya kegiatan ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Institut Pariwisata yang senantiasa mendukung implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi dan turut berperan aktif dalam keberhasilan Hibah PKM ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Pengelola *Homestay* di Kampung Tajur, sebagai mitra yang telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam kelancaran dan kesuksesan kegiatan ini. Semoga kolaborasi ini dapat terus memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi semua pihak yang terlibat.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandy, S. (2019). Penanaman nilai-nilai kearifan lokal dalam meningkatkan perilaku keberagamaan peserta didik. *Atthalab Islamic Religion Teaching and Learning Journal*, 2(2), 69–93. <https://doi.org/10.15575/ath.v2i2.3391>
- Andari, R., Supartha, I. W. G., Riana, I. G., & Sukawati, T. G. R. (2020). Exploring the values of local wisdom as sustainable tourism attractions. *International Journal of Social Science and Business*, 4(4), 489–498. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v4i4.29178>
- Art, N. L. (2018). Integrating local wisdom and folkway to develop learning activities for homestays in Taling Chan District, Bangkok. *IRES International Conference, Warsaw, Poland*, 16–17, 56–58.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik pariwisata Indonesia 2024: Tren kunjungan dan akomodasi berbasis komunitas*. BPS.
- Budiman, S. F., & Ningrum, L. (2019). Homestay in rural tourism: Is it attractive for urban communities in Indonesia? *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 4(11). Retrieved from www.ijisrt.com
- Chinwong, D., Charaj, P., Panitsupakamol, P., Chankaew, T., Chinwong, S., & Saenjum, C. (2021). Local wisdom of miang lifestyle and community for sustainable development in Northern Thailand. *Sustainability*, 13(13), 1–12. <https://doi.org/10.3390/su13137381>
- Hendradewi, S., Mustika, A., & HH, F. (2022). *Sustainable homestay management in Kampung Tajur, Purwakarta* (Vol. 1, No. December). Routledge.
- Hasanah, R. (2019). Kearifan lokal sebagai daya tarik wisata budaya di Desa Sade Kabupaten Lombok Tengah. *DESKOVI Art and Design Journal*, 2(1), 45. <https://doi.org/10.51804/deskovi.v2i1.409>
- Heryati, H., & Abdul, N. N. (2014). Kearifan lokal pada arsitektur vernakular Gorontalo: Tinjauan pada aspek budaya dan nilai-nilai Islam. *El-Harakah*, 16(2), 151. <https://doi.org/10.18860/el.v16i2.2774>
- Hidayana, F. F., Suryawardani, I. G. A. O., & Wiranatha, A. S. (2019). The influence of tourists' motivation on intention to revisit at the traditional village of Prai Ijing, Waikabubak, West Sumba, East Nusa Tenggara. *E-Journal of Tourism*, 6(2), 303. <https://doi.org/10.24922/eot.v6i2.53750>
- Kurniawan, M. A., & Meytasari, C. (2019). Kajian nilai-nilai kearifan lokal pada arsitektur hotel bintang dan hunian vertikal di kawasan cagar budaya Yogyakarta. *INERSIA: Informasi dan Eksposisi Hasil Riset Teknik Sipil dan Arsitektur*, 15(1), 54–61. <https://doi.org/10.21831/inersia.v15i1.24863>
- Linda, R. B., Mustika, A., & Irfal. (2021). Persepsi guru dan dosen tentang homestay dalam melakukan kegiatan wisata edukasi sekolah. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Bidang Pariwisata*, 1(1), 8–13.
- Maulana, A., Sudana, I., & Wijaya, N. (2020). Analisis pola perjalanan dan aktivitas wisatawan milenial mancanegara ke Desa Pecatu, Badung. *Jurnal IPTA*, 8(1), 1. <https://doi.org/10.24843/ipta.2020.v08.i01.p01>
- Muhtadin, I., Susilahati, S., & Santoso, G. (2023). Transformation work discipline, leadership style, and employees performance based on 21st century. *EAI Proceedings*. <https://doi.org/10.4108/eai.15-9-2022.2335931>
- Mustika, A. (2020). Homestay dan penginapan. In M. A. Sutiarso (Ed.), *Manajemen pariwisata (sebuah tinjauan teori dan praktis)* (Cet. ke-Pe). Widina.
- Mustika, A., & Aditya, M. K. (2018). SWOT analysis of rural tourism development: Case study of Kampung Tajur, Purwakarta. *Atlantis Press*, 52(ICTGTD), 19–28. <https://doi.org/10.2991/ictgtd-18.2018.3>

- Mustika, A., & Habibie, F. (2017). Homestay management programmes in the area of new tourism destination in Petak Village, Pacet. *Atlantis Press*, 28(ICTGTD 2016), 12–15. <https://doi.org/10.2991/ictgtd-16.2017.2>
- Mustika, A., Nurbaeti, S., Mariati, S., & Habibie, F. H. (2023). *Sustainable tourism village development: Does local wisdom influence tourists' decision to re-stay at Borobudur's homestay, Magelang?* (No. TGDIC). Atlantis Press International BV.
- Nur, S. A., Mahya, A. F. P., & Santoso, G. (2022). Revolusi pendidikan di era society 5.0: Pembelajaran, tantangan, peluang, akses, dan keterampilan teknologi. *Jurnal Pendidikan Transformasi*, 1, 18–28.
- Nurbaeti, A., Mustika, A., Djati, S., Husain, F., & Nasution, D. (2022). Homestay management: Absorption of local culture at homestay services in the Ngaran II Hamlet, Borobudur Area, Magelang. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 7(7), 1016–1020.
- Nuryanto, N. N., Surasetja, I., & Ahdiat, D. (2020). Design of the Tajur Kahuripan Tourism Village in Purwakarta District, West Java Province with the inspiration Sundanese traditional of architecture. *Journal of Architectural Research and Education*, 2(2), 144–155. <https://doi.org/10.17509/jare.v2i2.30287>
- Undri. (2016). Kearifan lokal masyarakat dalam pengelolaan hutan di Desa Tabala Jaya Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Propinsi Sumatera Selatan (The society local wisdom in forest management in Tabala Jaya Village, Banyuasin II, Banyuasin District, South Sumatra). *Jurnal Penelitian Sejarah dan Budaya*, 2(1), 308–323. Retrieved from
- United Nations World Tourism Organization. (2023). *Tourism data dashboard: Global tourism recovery trends post COVID-19*. Madrid: UNWTO. Retrieved from
- Wahyuni, R. B., & F. F. P. (2020). Homestay development with ASEAN homestay standard approach in Nglanggeran Tourism Village, Yogyakarta, Indonesia. *Atlantis Press*, 111(ICOBOROT 2018), 30–36. <https://doi.org/10.2991/icoborot-18.2019.5>
- Widyaningsih, H. (2020). Pengembangan pengelolaan homestay dalam mendukung Desa Wisata Diro Sendangmulyo, Kecamatan Minggir, Kabupaten Sleman. *Jurnal Pariwisata dan Budaya*, 11(1), 9–15.

**DEVELOPMENT A SUSTAINABLE BUSINESS MODEL FOR ANANDA SEVA DHARMA FOUNDATION THROUGH MARKETING AND ENTREPRENEURSHIP****I Wayan Adi Pratama^{1*}, Luh Sri Damayanti², Diky Budiman³**¹Politeknik Internasional Bali, Pengelolaan Konvensi dan Peristiwa, email: wyadip@gmail.com²Politeknik Negeri Bali, Administrasi Bisnis, email: damayantiluhhsri@gmail.com³Politeknik Internasional Bali, Bisnis Digital, email: dikybudiman@gmail.com^{*}Koresponden penulis**Info Artikel****Riwayat Artikel****Diajukan:** 2025-11-14**Diterima:** 2025-11-30**Diterbitkan:** 2025-12-16**Keyword:**Business Management;
Digital Marketing; TLBMC**Kata Kunci:**Manajemen Bisnis;
Pemasaran Digital;
TLBMC**Lisensi:** cc-byCopyright © 2025 I Wayan Adi
Pratama, Luh Sri Damayanti, Diky
Budiman**ABSTRACT**

This study aims to develop a sustainable business model for the Ananda Seva Dharma Foundation, an orphanage located in Sangsit Village, Buleleng, Bali, by strengthening business management and marketing strategies for their home industry product, B'Onic. The foundation has potential in human resources and agricultural assets, but faces challenges in the form of unstable product sales, limited digital marketing, and the absence of a structured management system. To overcome these problems, a community service program was designed using the Triple Layer Business Model Canvas (TLBMC) approach, which integrates economic, social, and environmental values, combined with a digital marketing strategy. The activity methodology included socialization, training, and mentoring stages carried out over six months. The results of the activity showed that this program succeeded in increasing the foundation's business management capacity, strengthening brand identity, and expanding market reach through digital marketing. The foster children gained entrepreneurial skills, while the foundation achieved better organizational efficiency and broader market opportunities. Overall, this program contributes to promoting the financial independence of foundations and social impact through the integration of sustainable business practices and digital entrepreneurship. The novelty of this research lies in the combination of TLBMC with digital marketing in the context of community service, so that it can become a model that can be replicated by other social enterprises.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan model bisnis berkelanjutan bagi Yayasan Ananda Seva Dharma, sebuah panti asuhan yang berlokasi di Desa Sangsit, Buleleng, Bali, melalui penguatan manajemen usaha dan strategi pemasaran untuk produk industri rumahan mereka, B'Onic. Yayasan ini memiliki potensi pada sumber daya manusia dan aset pertanian, namun menghadapi tantangan berupa ketidakstabilan penjualan produk, keterbatasan pemasaran digital, serta belum adanya sistem manajemen yang terstruktur. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dirancang sebuah program pengabdian kepada masyarakat dengan pendekatan Triple Layer Business Model Canvas (TLBMC) yang mengintegrasikan nilai ekonomi, sosial, dan lingkungan, serta dikombinasikan dengan strategi pemasaran digital. Metodologi kegiatan meliputi tahapan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang dilaksanakan selama enam bulan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa program ini berhasil meningkatkan kapasitas manajemen usaha yayasan, memperkuat identitas merek, serta memperluas jangkauan pasar melalui pemasaran digital. Anak-anak asuh memperoleh keterampilan kewirausahaan, sementara yayasan mencapai efisiensi organisasi yang lebih baik dan peluang pasar yang lebih luas. Secara keseluruhan, program ini berkontribusi dalam mendorong kemandirian finansial yayasan dan dampak sosial melalui integrasi praktik bisnis berkelanjutan dan kewirausahaan digital. Kebaruan penelitian ini terletak pada penggabungan

This work is licensed under a [Creative Commons
Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

INTRODUCTION

The Ananda Seva Dharma Foundation is an orphanage located in Sangsit Village, Buleleng, Bali. The foundation focuses primarily on developing farming and entrepreneurship skills for its foster children through its home industry product, "B'Onic". The entrepreneurship training program at the orphanage has proven to enhance the independence of the children through the development of business skills (Nasrudin & Rukanda, 2020). Currently, the foundation is nurturing 32 children, with 10 children aged 18-21 actively involved in managing agricultural land and producing various innovative organic-based products, such as rosella-based products, moringa noodles, and vegetarian ham under the B'Onic (Beyond Organic) brand.

The primary potential of the Ananda Seva Dharma Foundation lies in its human resources, consisting of children trained in farming and entrepreneurship skills, as well as physical assets in the form of productive agricultural land. The land is planted with various crops such as papaya, avocado, rosella, and moringa. Additionally, the foundation has innovative products that can meet the needs of vegetarian and organic consumers. However, these products have not been able to reach the market to their full potential due to challenges in marketing and business model development.

The main problem faced by the foundation is the instability of B'Onic product sales. This is due to the lack of a sustainable business model and effective marketing strategies. The production of products such as moringa noodles and rosella tea is seasonal due to inconsistent market demand. Currently, marketing is only conducted traditionally through word-of-mouth methods without utilizing digital platforms or modern marketing strategies. This inefficiency limits market access and impacts the foundation's low income. The regional conditions in Sangsit Village support agricultural activities due to the availability of vast and fertile farmland. However, the foundation has not been able to optimally utilize this potential to improve production stability and product distribution. Despite frequently receiving training related to business development, the foundation has not been able to implement a sustainable business model that can support consistent local economic growth.



Figure 1. Survey of partner potential and issues
(Source: personal documents, April 2025)

The main products of the Ananda Seva Dharma Foundation include moringa noodles, rosella tea, vegetarian ham, and other agricultural products such as fresh fruits. Production is seasonal with uncertain quantities depending on market demand. The

production process is carried out simply through home industries, but is constrained by fluctuating demand, resulting in limited production capacity.



Figure 2. Various variants of B'Onic products
(Source: B'Onic Instagram, 2021)

The target consumers of B'Onic products are people who consider vegetarian and organic lifestyles. However, the current marketing strategy relies solely on traditional methods without the support of digital platforms or modern promotions. As a result, the market reach is very limited and unable to attract new consumers significantly. Although the foundation often receives training related to business development and entrepreneurship, to date there has been no systematic implementation to create a sustainable business model. The adoption of a social enterprise model, such as the sale of organic products, has proven to enhance financial sustainability while strengthening the social mission (Prikurnia & Nuraziza, 2024). This hinders the foundation's ability to increase product value and expand market access.

The main objective of this community service program is to assist the Ananda Seva Dharma Foundation in developing a sustainable business model based on the Triple Layer Business Model Canvas (TLBMC) and effective marketing strategies for B'Onic products. TLBMC can help design business models that consider economic, environmental, and social values (Joyce & Paquin, 2016). Business is a series of coordinated activities that include the buying and selling and exchange of goods, services, and money between two or more parties, with the aim of obtaining benefits and profits. The term business is closely related to commercial activities that take place in society. Therefore, business can be viewed as a social process (Mustika et al., 2020). With this approach, the foundation is expected to enhance the stability of product sales while empowering its foster children through entrepreneurship skills.

The Ananda Seva Dharma Foundation faces several key issues that are priorities to be addressed through this community service program. These issues include aspects of business management and marketing of B'Onic products, which are important components in the development of a sustainable business model. The following is a description of the priority issues and their sub-issues:

1. The business management structure at the Ananda Seva Dharma Foundation is not yet well organized. There is no clear division of tasks between agricultural management, production, and marketing. This situation leads to a lack of efficiency in the foundation's operations and hinders systematic business development. The sub-issues to be addressed are:

- a) Absence of an organized business management structure: The foundation requires a management system that clearly defines roles and responsibilities for each aspect of the business.
 - b) Lack of a sustainable business management strategy: There is no implementation of a social enterprise model to ensure the foundation's financial sustainability.
2. The main challenge in marketing B'Onic products is the low brand awareness and product awareness in the market. Marketing is currently only done traditionally through word-of-mouth methods, such as using WhatsApp, without utilizing digital technology or modern promotional strategies. Sub-issues related to marketing include:
- a) Limited use of digital platforms for promotion: The foundation has not utilized social media or e-commerce to expand its market reach.
 - b) Lack of product branding strategy: B'Onic products do not yet have a strong brand identity, making it difficult to attract new consumers.
 - c) Limited market access: The foundation's products have not been able to reach a wider market, especially vegetarian and organic consumers outside the local area.

METHOD

This community service program is designed to systematically address the problems faced by Ananda Seva Dharma Foundation partners through several key stages. Each stage is designed to provide integrated solutions to the business management and marketing problems faced by partners. The figure 1 below are the stages of program implementation:



Figure 1. Program implementation flowchart

1) Socialization & FGD

The initial stage of program implementation begins with socialization activities for partners. Socialization is a process of conveying ideas that helps people learn and adjust in terms of how to adapt and think, so that they can play an active role in society (Ilmiyah & Zunaidi, 2022). These activities aim to introduce the objectives, benefits, and implementation plans of the program to the foundation. Identify the specific needs of the foundation in terms of business management and marketing. Outreach activities will be conducted in the form of a face-to-face meeting at the Ananda Seva Dharma Foundation in Sangsit Village, Buleleng, Bali. The proposing team will present the program plan in detail, including the activity schedule, output targets, and mentoring mechanisms. In this stage, partners will also be involved in providing input on their priority needs.

2) Training & Technology Implementation

Training is at the core of this program, which aims to improve partners' capacity in business management and digital marketing. Training will be conducted offline at the foundation's location with a total duration of 10 sessions. The details of this PKM are 10 sessions consisting of 10 training and mentoring sessions, equivalent to 4 months, with each training session lasting 3 hours and each mentoring session lasting 2 hours, as well as 4 hours of travel time to and from the location. Training materials include, Business Management, such as Establishment of a clear organizational structure. Introduction of the Triple Layer Business Model Canvas (TLBMC) as a tool for designing sustainable business models. Development of SOPs for business operations. Digital Marketing, such as, designing brand identity that includes a new logo, eco-friendly packaging design, and product taglines. Introduction to the basics of digital marketing, including the use of social media (Instagram, Facebook) for product promotion. Teaching the use of paid advertising features on social media to increase promotional reach. Assisting B'Onic in uploading products to e-commerce platforms such as Tokopedia.

3) Mentoring and Evaluation

Mentoring is provided for 3 months after the training is completed to ensure that the proposed solutions can be optimally implemented by the partners. Mentoring is provided in two forms, such as offline mentoring, the proposing team will visit the foundation every month to provide direct consultation on the implementation of the business model and marketing strategy. Online mentoring, the proposing team will provide weekly online consultation sessions via WhatsApp or Zoom to monitor program progress. Monitoring and evaluation are two different words that refer to different activities. Monitoring is an effort to monitor whether the program is running well according to plan, whether there are obstacles, and how the implementers overcome these obstacles (Jaysurrohman et al., 2021). According to Raka Joni, evaluation is defined as the process of considering an item, matter, or phenomenon by taking into account various factors, which are then referred to as value judgments (Mayasari, 2021). Based on the two main issues focused on in this PKM activity are business management and marketing, program evaluation will be carried out on the achievement indicators of each solution provided. The role of partners in this activity is also needed to obtain feedback on the impact received through this community service program series.

RESULT AND ANALYSIS

To address the priority issues faced by the Ananda Seva Dharma Foundation, this community service program offers systematic and planned solutions through a 6-month training and mentoring approach. This solution focuses on two main aspects: business management and marketing, with the aim of developing a sustainable business model and enhancing the effectiveness of marketing B'Onic products. This approach is designed to have a long-term impact on the foundation while empowering the children under its care with entrepreneurial skills. Below is a detailed description of the solutions offered:

1) Solutions for Business Management

Issues related to business management at the Ananda Seva Dharma Foundation are one of the main priorities to be resolved. Currently, the foundation does not have a well-organized organizational structure, so the division of tasks between agricultural management, production, and marketing is unclear. This condition causes a lack of efficiency in the foundation's operations and hinders systematic business development. To overcome this, the program offers the following solutions:

a) Training and Assistance in Developing Organizational Structure

The foundation will receive intensive training on the importance of organizational structure in business operations. This training covers an introduction to organizational functions such as production management, marketing management, and financial management. After the training is complete, the proposing team will assist the foundation in developing a clear organizational structure with defined tasks for each aspect of the business. For example, there will be specific persons in charge of agricultural production, management of B'Onic processed products, and marketing of products to consumers.

b) Development of a Sustainable Business Model

A Triple Layer Business Model Canvas (TLBMC) will be applied to help the foundation design a business strategy that encompasses three main aspects: economic, social, and environmental. This approach focuses not only on financial gains but also considers the social impact on foster children and environmental sustainability through organic products. In this process, foster children will be actively involved in learning how to design business models so that they can acquire entrepreneurial knowledge and skills as preparation for independent living.

2) Marketing Solutions

Marketing B'Onic products is a major challenge for the Ananda Seva Dharma Foundation because it is currently only done traditionally through word of mouth, such as using WhatsApp. Low brand awareness and product awareness in the market limit consumer access to the foundation's products. To overcome these obstacles, this program offers the following solutions:

a) Digital Marketing Strategy Training

The foundation will receive training on the use of social media (Instagram, Facebook, and TikTok) and e-commerce platforms to promote B'Onic products. This training includes creating engaging digital content such as high-quality product photos, short promotional videos, and storytelling about the organic and vegetarian values of B'Onic products. Additionally, the foundation will be taught how to utilize paid advertising features on social media to expand promotional reach.

b) Digital Marketing Implementation Assistance

After the training is complete, the proposing team will assist the foundation in creating official social media accounts and managing digital marketing campaigns for 6 months. Assistance will be provided online through regular consultation sessions to ensure that the marketing strategy is running according to plan. In addition, the proposing team will help the foundation establish partnerships with vegetarian or organic communities in Bali and outside the region to expand its market network.

c) Product Branding

One of the key solutions in the marketing aspect is designing a brand identity for B'Onic products. Branding includes an attractive logo design, environmentally friendly yet aesthetically pleasing product packaging, and a tagline that reflects the organic and vegetarian values of the foundation's products. A strong brand identity is expected to increase consumer appeal for B'Onic products while strengthening the foundation's position in the market. In addition, the branding initiatives resulted in strengthening brand identity and increased consumer interest. Partnerships with vegetarian and organic communities also contributed to expanding market access beyond the local area. Judging from the number of products sold each month, after this assistance and training, average sales have increased by 20% of total product sales before the training.

CONCLUSION

The Community Service Program on *Developing a Sustainable Business Model for Yayasan Ananda Seva Dharma through Agricultural Product Marketing and Entrepreneurship Skills* successfully enhanced the foundation's capacity in business management and marketing. Through training, mentoring, and practical simulations, participants gained a solid understanding of digital marketing strategies, product branding, market analysis, and the integration of economic, social, and environmental aspects using *Triple Layer Business Model Canvas*.

Participants showed strong enthusiasm for learning new skills, especially in digital marketing and entrepreneurship. Despite varied backgrounds, the use of interactive methods and real case studies helped them grasp concepts effectively. The program improved participants' ability to design structured business plans, leverage social media for promotion, and identify broader market opportunities. It also strengthened the foundation's image as a productive, self-reliant institution while encouraging economic empowerment in the surrounding community.

The program's success was largely supported by close collaboration among the implementation team, foundation management, and participants. However, sustaining these achievements will require consistent application of learned strategies, ongoing mentoring, and effective operational management.

To improve similar initiatives in the future, this is some sustainability plans that can be used to:

1. Extend Training Duration; Allocate more time for advanced technical topics and hands-on practice.
2. Improve Access to Technology; Provide devices and reliable internet through direct provision or partnerships.
3. Establish Ongoing Mentoring; Conduct regular follow-ups to monitor business progress and address challenges.
4. Strengthen Partnerships; Collaborate with industry players, e-commerce platforms, and local governments to expand market reach.
5. Enhance Digital Literacy; Include data analytics skills to help participants make informed business decisions.

By addressing these points, the program can build on its achievements and ensure the sustainable growth of the foundation's agricultural business, contributing to long-term community empowerment.

ACKNOWLEDGMENTS

We would like to express our gratitude to the Directorate of Research and Community Service, Directorate General of Research and Development, Ministry of Higher Education, Science, and Technology for the funding support provided so that the Community Service Program entitled "Development of a Sustainable Business Model for the Ananda Seva Dharma Foundation through Marketing and Entrepreneurship" could be carried out successfully. Appreciation is also extended to all parties who have participated and contributed to the implementation of this program.

REFERENCES

- Ilmiyah, F., & Zunaidi, A. (2022). Sosialisasi penanggulangan tingginya angka pernikahan dini di desa tambakrejo-wonotirto-blitar. *Komatika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 29–33.
- Jaysurrohman, R. A., Supandi, M., Wardani, M. T., Puthaen, M., & Setiawan, F. (2021).

- Problematika dalam Evaluasi Kebijakan Pendidikan di Indonesia.*
- Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of Cleaner Production*, 135, 1474–1486.
- Mayasari, M. (2021). Laporan Dan Evaluasi Penelitian. *ALACRITY: Journal of Education*, 30–38.
- Mustika, A., Mindari, E., Kartawinata, B. R., Rachmawati, M., Mahriani, E., Nugraheni, K. S., Khaerana, K., Wulansari, A. S., Syahputra, S., & Ambarwati, R. (2020). *Pengantar Bisnis*.
- Nasrudin, U., & Rukanda, N. (2020). Efforts To Build Entrepreneurship Characters Through The Life Skill Training Program. *Empowerment: Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Luar Sekolah*, 9(2), 262–269.
- Prikurnia, A. K., & Nuraziza, S. (2024). *Model Bisnis Inklusif untuk Keberlanjutan Ekonomi*. Mega Press Nusantara.

BINA CIPTA

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

POLITEKNIK INTERNASIONAL BALI

Peningkatan Kuantitas Produksi dan Pemasaran Keripik Berbasis Teknologi Tepat Guna Pada UMKM Untung Mesary

Billy Tanius, Kusumaningrum, Ari Agustini I Gusti Ayu

47

Pemberdayaan Kader Bank Sampah Sebagai Brand Ambassador Untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Dalam Pemilahan Sampah Di Desa Bengkel, Tabanan

Nelsye Lumanauw, I Gede Dody Okta Biantara, Ganang Aditiyo Prakoso

59

Pelatihan Public Speaking Dalam Event Oleh Politeknik Internasional Bali

Leonardo Gunawan, Jery Christianto, Ganang Aditiyo Prakoso

69

Penulisan Kreatif Berbasis Data Untuk Memperkuat Kolaborasi Informasi Publik

Yuni Agung, Jery Christianto, Veri Kusumaningrum Ni Ketut

77

Pendampingan Transformasi Homestay 5.0: Optimasi Layanan, Digital Marketing, Dan Paket Eduwisata Pasca Covid-19 Di Kampung Tajur, Purwakarta

Amalia Mustika, Savitri Hendradewi, Fachrul Husain Habibie

88

Development A Sustainable Business Model For Ananda Seva Dharma Foundation Through Marketing And Entrepreneurship

I Wayan Adi Pratama, Luh Sri Damyanti, Diky Budiman

100



PIB Press

Penerbit & Percetakan : PIB Press

Email : lppm@pib.ac.id

info@pib.ac.id

website : www.pib.ac.id

