

## PEMBERDAYAAN PANDE BESI MELALUI PELATIHAN PRODUKSI BERKUALITAS DAN PEMASARAN DIGITAL PISAU DAN GOLOK DI BANJAR GERIH ABIANSEMAL BADUNG

I Made Darmada<sup>1\*</sup>, I Komang Sukendra<sup>2</sup>, Ni Luh Putu Tejawati<sup>3</sup>, Dewa Ayu Widiastri<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas PGRI mahadewa Indonesia

[m.darmada1965@gmail.com](mailto:m.darmada1965@gmail.com) ; [kingsukendra70@gmail.com](mailto:kingsukendra70@gmail.com) ;  
[tejawatiputu@gmail.com](mailto:tejawatiputu@gmail.com) ; [dewaayuwidiastri1@gmail.com](mailto:dewaayuwidiastri1@gmail.com)

### ABSTRACT

*Blacksmiths play an important role in providing metal-based tools for the community, particularly knives and machetes. However, blacksmiths in Banjar Gerih, Abiansemal Village, Badung Regency still face several problems in both production and marketing aspects, including limited access to high-quality raw materials, low production efficiency, and conventional marketing practices. This Community Service Program (PKM) aims to empower blacksmiths through training on quality production and digital marketing in order to improve product quality and expand market reach. The implementation method consisted of several stages, namely program socialization, production technique training, application of appropriate technology, digital marketing training, as well as continuous assistance and evaluation. The results show a significant improvement in the quality of knives and machetes in terms of sharpness, strength, and finishing neatness, along with increased production efficiency. In the marketing aspect, partners were able to utilize social media and marketplace platforms for product promotion and apply simple packaging and branding that increased product selling value. This program has proven to be effective in enhancing production capacity, expanding market reach, and positively impacting the partners' income. Therefore, this PKM activity effectively improves the competitiveness and sustainability of blacksmith businesses in Banjar Gerih.*

**Keywords:** blacksmith, knives and machetes, quality production, digital marketing, community empowerment.

### ABSTRAK

Pande besi merupakan salah satu profesi tradisional yang memiliki peran penting dalam penyediaan alat-alat berbahan logam bagi masyarakat, khususnya pisau dan golok. Namun demikian, pande besi di Banjar Gerih, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung masih menghadapi permasalahan pada aspek produksi dan pemasaran, antara lain keterbatasan kualitas bahan baku, rendahnya efisiensi proses produksi, serta pemasaran yang masih bersifat konvensional. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk memberdayakan pande besi melalui pelatihan produksi berkualitas dan pemasaran digital guna meningkatkan mutu produk serta memperluas jangkauan pasar. Metode pelaksanaan meliputi tahapan sosialisasi, pelatihan teknik produksi, penerapan teknologi tepat guna, pelatihan pemasaran digital, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kualitas pisau dan golok dari segi ketajaman, kekuatan, dan kerapian finishing, diikuti dengan meningkatnya efisiensi proses produksi. Pada aspek pemasaran, mitra telah mampu memanfaatkan media sosial dan marketplace sebagai sarana promosi, serta menerapkan kemasan dan identitas merek sederhana yang meningkatkan nilai jual produk. Kegiatan ini terbukti mampu meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pasar, dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan mitra. Dengan demikian, program PKM ini efektif dalam meningkatkan daya saing usaha pande besi di Banjar Gerih secara berkelanjutan.

**Kata kunci:** pande besi, pisau dan golok, produksi berkualitas, pemasaran digital, pemberdayaan UMKM.

## **PENDAHULUAN**

### **Analisis Situasi**

Banjar Gerih merupakan salah satu wilayah adat yang berada dalam wilayah administratif Desa Abiansemal, Kecamatan Abiansemal, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Secara historis, Banjar Gerih dahulunya merupakan desa tersendiri sebelum kemudian bergabung menjadi bagian dari Desa Abiansemal. Letaknya yang strategis dekat dengan pusat pemerintahan kecamatan menjadikan wilayah ini memiliki potensi ekonomi lokal yang cukup besar, khususnya pada sektor kerajinan tradisional dan industri rumah tangga berbasis kearifan lokal. Salah satu potensi unggulan masyarakat Banjar Gerih adalah keberadaan kelompok pande besi yang secara turun-temurun menekuni usaha pembuatan berbagai peralatan berbahan besi, seperti pisau dan golok.

Pande besi merupakan profesi tradisional yang telah dikenal sejak masa prasejarah dan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan peralatan masyarakat, khususnya di bidang pertanian, rumah tangga, dan keperluan ritual. Dalam konteks sosial budaya Bali dan Jawa, istilah “pande” tidak hanya merujuk pada profesi pandai besi, tetapi juga dikenal sebagai salah satu golongan dalam sistem sosial masyarakat. Keahlian sebagai pande diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi melalui proses pembelajaran tradisional berbasis praktik langsung. Keberlanjutan profesi ini menjadi bukti kuat bahwa pande besi memiliki nilai ekonomi sekaligus nilai budaya yang tinggi di tengah masyarakat.

Produk utama yang dihasilkan oleh pande besi di Banjar Gerih meliputi pisau dan golok yang dibuat secara manual melalui proses penempaan tradisional. Pisau hasil pande besi dikenal memiliki tingkat ketajaman yang tinggi, kuat, dan tahan lama karena umumnya menggunakan bahan baku berupa baja berkualitas, seperti baja per bekas mobil atau baja karbon. Produk tersebut digunakan secara luas untuk kebutuhan rumah tangga, pertanian, hingga keperluan profesional seperti juru sembelih dan pelaku usaha kuliner. Demikian pula golok, yang merupakan alat potong tradisional dengan ukuran lebih besar, memiliki fungsi strategis dalam aktivitas pertanian, perkebunan, serta pekerjaan berat lainnya.

Meskipun memiliki potensi besar, keberadaan pande besi di Banjar Gerih saat ini menghadapi berbagai permasalahan, baik dari aspek produksi maupun pemasaran. Dari sisi produksi, salah satu permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah kesulitan memperoleh bahan baku besi berkualitas secara berkelanjutan. Selama ini, pande besi lebih banyak mengandalkan bahan baku dari besi bekas, seperti per mobil atau potongan baja lainnya, yang kualitasnya tidak selalu seragam. Ketidakterjaminan kualitas bahan baku berdampak langsung pada mutu produk yang dihasilkan, baik dari segi ketajaman, kekuatan, maupun daya tahan pisau dan golok.

Selain keterbatasan bahan baku, efisiensi proses produksi juga masih tergolong rendah karena sebagian besar proses dilakukan secara manual dengan peralatan

sederhana. Teknik kerja yang digunakan masih bersifat tradisional, sehingga waktu produksi relatif lama dan volume produksi terbatas. Kondisi ini menyebabkan pande besi belum mampu memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar secara konsisten, serta belum memiliki standar kualitas produk yang seragam. Rendahnya efisiensi produksi juga berdampak pada tingginya biaya produksi dibandingkan dengan produk pabrikan yang diproduksi secara massal.

Dari sisi pemasaran, permasalahan yang dihadapi mitra tidak kalah kompleks. Selama ini, pemasaran produk pisau dan golok masih dilakukan secara konvensional, yaitu melalui penjualan langsung di bengkel pande besi atau melalui pesanan dari pelanggan tetap di lingkungan sekitar. Pola pemasaran seperti ini menyebabkan jangkauan pasar sangat terbatas, hanya mencakup wilayah lokal dan belum mampu menembus pasar yang lebih luas. Di sisi lain, perkembangan teknologi digital dan marketplace sebenarnya membuka peluang besar bagi produk lokal untuk dipasarkan secara nasional, bahkan internasional.

Selain keterbatasan akses pasar, produk pisau dan golok hasil pande besi di Banjar Gerih juga belum didukung oleh kemasan yang menarik, identitas merek (branding), serta diferensiasi produk yang jelas. Produk umumnya dijual dalam kondisi apa adanya tanpa label, tanpa informasi spesifikasi bahan, dan tanpa standar mutu yang terukur. Akibatnya, nilai jual produk menjadi relatif rendah dan sulit bersaing dengan produk sejenis yang telah memiliki merek dan kemasan profesional. Padahal, dari sisi kualitas fungsional, produk pisau dan golok hasil pande besi lokal sebenarnya tidak kalah unggul dibandingkan produk industri.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pande besi di Banjar Gerih memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai usaha produktif berbasis kearifan lokal, namun masih menghadapi kendala serius pada aspek kualitas produksi dan sistem pemasaran. Oleh karena itu, diperlukan suatu program pemberdayaan yang terintegrasi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dalam bentuk pelatihan produksi berkualitas dan pemasaran digital. Program ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan teknis pande besi dalam memilih dan mengolah bahan baku, meningkatkan efisiensi produksi, serta memperluas jangkauan pemasaran produk melalui pemanfaatan teknologi digital. Dengan demikian, keberlanjutan usaha pande besi dapat terjaga sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat Banjar Gerih.

## **Rumusan Masalah**

### **1. Aspek Produksi**

- a. Bagaimana meningkatkan kualitas bahan baku besi yang digunakan oleh pande besi agar sesuai dengan standar pisau dan golok yang berkualitas?
- b. Bagaimana meningkatkan efisiensi proses produksi melalui pemanfaatan alat dan teknik kerja yang lebih tepat?

### **2. Aspek Pemasaran**

- a. Bagaimana meningkatkan kemampuan pemasaran produk pisau dan golok yang selama ini masih mengandalkan pemasaran konvensional?

- b. Bagaimana meningkatkan nilai jual produk melalui perbaikan kemasan, branding, dan diferensiasi produk?

## **Tujuan Kegiatan**

### **Tujuan Umum**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk memberdayakan pande besi di Banjar Gerih, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung melalui pelatihan produksi berkualitas dan pemasaran digital guna meningkatkan mutu produk pisau dan golok serta memperluas jangkauan pasar sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan mitra.

### **Tujuan Khusus**

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pande besi dalam memilih bahan baku besi berkualitas yang sesuai dengan standar pembuatan pisau dan golok.
2. Meningkatkan efisiensi proses produksi melalui penerapan teknik kerja dan penggunaan peralatan yang lebih tepat dan aman.
3. Meningkatkan kualitas hasil produksi pisau dan golok dari aspek ketajaman, kekuatan, dan kerapian finishing.
4. Meningkatkan kemampuan mitra dalam melakukan pemasaran digital, termasuk pemanfaatan media sosial dan marketplace.
5. Meningkatkan nilai jual produk melalui perbaikan kemasan, pembuatan identitas merek (branding), dan diferensiasi produk.
6. Memperluas jangkauan pasar produk pisau dan golok dari pasar lokal menuju pasar yang lebih luas.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dirancang secara sistematis dan partisipatif untuk menyelesaikan permasalahan mitra pada aspek produksi dan pemasaran. Tahapan pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program, yang dilaksanakan secara berurutan dan berkelanjutan sebagai berikut.

### **1. Sosialisasi Program**

Tahap awal kegiatan diawali dengan sosialisasi program kepada mitra pande besi di Banjar Gerih, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung. Kegiatan sosialisasi bertujuan untuk:

- a. memperkenalkan tujuan dan manfaat kegiatan PKM,
- b. menyampaikan rencana kegiatan secara menyeluruh, serta
- c. menyepakati peran dan partisipasi mitra selama kegiatan berlangsung.

Sosialisasi dilakukan melalui pertemuan langsung di lokasi mitra dengan melibatkan perangkat desa/banjar serta pengrajin pande besi. Pada tahap ini juga dilakukan identifikasi lebih lanjut terhadap permasalahan produksi dan pemasaran, pemetaan kapasitas awal mitra, serta penyusunan jadwal kegiatan yang disepakati bersama.

## 2. Pelatihan Produksi Berkualitas

Tahap pelatihan difokuskan pada peningkatan kualitas dan efisiensi produksi pisau dan golok. Kegiatan pelatihan meliputi:

- a. pelatihan pemilihan dan karakteristik bahan baku besi berkualitas (baja karbon, baja per, dan baja khusus),
- b. pelatihan teknik penempaan yang tepat, proses pemanasan, pembentukan bilah, serta proses quenching (pengerasan) yang benar,
- c. pelatihan teknik pengasahan dan finishing untuk meningkatkan ketajaman dan kerapian hasil produk, serta
- d. pelatihan keselamatan dan kesehatan kerja (K3) dalam proses produksi.

Pelatihan dilaksanakan melalui metode ceramah, demonstrasi, dan praktik langsung di bengkel pande besi agar mitra dapat langsung mengaplikasikan materi yang diberikan.

## 3. Penerapan Teknologi Produksi dan Pemasaran Digital

Tahap ini merupakan implementasi hasil pelatihan dalam kegiatan produksi dan pemasaran, yang mencakup dua aspek utama:

### a. Penerapan Teknologi Produksi

Mitra didampingi dalam menerapkan teknik produksi yang lebih efisien, seperti:

- (1) penggunaan alat bantu produksi yang lebih ergonomis,
- (2) pengaturan suhu pembakaran yang lebih stabil,
- (3) peningkatan proses pengerasan bilah agar lebih kuat dan tahan lama.

Dengan penerapan teknologi tepat guna ini diharapkan terjadi peningkatan kapasitas dan kualitas produksi pisau dan golok secara signifikan.

### b. Penerapan Teknologi Pemasaran Digital

Pada aspek pemasaran, mitra diberikan pelatihan dan pendampingan langsung dalam:

- (1) pembuatan akun media sosial usaha (WhatsApp Business, Instagram, Facebook),
- (2) pembuatan akun toko di marketplace,
- (3) teknik foto produk yang menarik,
- (4) penulisan deskripsi produk, penentuan harga, serta
- (5) pengelolaan pesanan dan pelayanan konsumen secara daring.

## 4. Pendampingan dan Evaluasi

Tahap pendampingan dilakukan secara intensif selama proses produksi dan pemasaran berlangsung. Tim PKM melakukan kunjungan berkala untuk:

- a. memantau penerapan teknik produksi yang telah dilatihkan,
- b. mengevaluasi kualitas produk pisau dan golok yang dihasilkan,
- c. memantau aktivitas pemasaran digital, serta
- d. memberikan solusi terhadap kendala yang dihadapi mitra di lapangan (Sukendra et al., 2019).

Evaluasi dilakukan melalui:

- a. perbandingan kondisi awal dan kondisi setelah program,

- b. pengukuran peningkatan kualitas produk, jumlah produksi, serta
- c. peningkatan jangkauan pasar dan omzet penjualan.

Hasil evaluasi menjadi dasar dalam penyempurnaan kegiatan pendampingan berikutnya.

#### 5. Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program dirancang agar hasil kegiatan PKM dapat terus dimanfaatkan oleh mitra setelah program selesai. Strategi keberlanjutan dilakukan melalui:

- a. pembentukan komitmen mitra untuk terus menerapkan standar produksi berkualitas,
- b. penguatan manajemen usaha dan pemasaran digital secara mandiri,
- c. pengembangan jejaring kemitraan pemasaran dengan UMKM, toko alat pertanian, dan sektor pasar lokal, serta
- d. keberlanjutan pendampingan secara berkala melalui komunikasi daring antara tim PKM dan mitra.

Dengan strategi keberlanjutan ini diharapkan usaha pande besi di Banjar Gerih dapat berkembang secara mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan (Sukendra et al., 2023).



**Gambar 1. Foto bahan per bekas dari kendaraan dan kegiatan pembuatan Pisau dan Golok**  
**Sumber: Dokumen M. Darmada 2025**

#### Luaran dan Indikator Keberhasilan

##### 1. Luaran Kegiatan

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini meliputi:

- 1) Meningkatnya kualitas produk pisau dan golok hasil pande besi yang memenuhi standar ketajaman, kekuatan, dan kerapian finishing.
- 2) Tersusunnya standar operasional proses produksi (SOP sederhana) pembuatan pisau dan golok berbasis teknik yang benar.
- 3) Tersedianya media pemasaran digital mitra, berupa akun media sosial usaha dan akun marketplace.

- 4) Terciptanya kemasan dan identitas merek (branding) produk pisau dan golok yang lebih menarik dan bernilai jual tinggi.
- 5) Meningkatnya kapasitas produksi mitra baik dari segi jumlah maupun konsistensi kualitas.
- 6) Terpublikasinya artikel ilmiah hasil kegiatan PKM pada jurnal nasional terakreditasi SINTA.
- 7) Terjalinnnya kemitraan pemasaran dengan pihak toko alat pertanian, UMKM, atau mitra distribusi lokal.

## 2. Indikator Keberhasilan

Keberhasilan kegiatan PKM ini diukur melalui indikator berikut:

- 1) Peningkatan keterampilan mitra, yang ditunjukkan oleh kemampuan mitra dalam memilih bahan baku besi berkualitas dan menerapkan teknik produksi yang benar.
- 2) Peningkatan kualitas produk, yang ditandai dengan meningkatnya ketajaman, kekuatan, dan kerapian pisau dan golok dibandingkan sebelum kegiatan.
- 3) Peningkatan efisiensi produksi, yang ditunjukkan oleh waktu produksi yang lebih singkat dan jumlah produk yang dihasilkan meningkat.
- 4) Terbentuknya media pemasaran digital aktif, berupa minimal satu akun media sosial dan satu akun marketplace yang digunakan secara rutin.
- 5) Peningkatan jangkauan pasar, yang ditunjukkan oleh bertambahnya daerah pemasaran di luar wilayah Banjar Gerih.
- 6) Peningkatan omzet penjualan, yang ditandai dengan meningkatnya volume dan nilai transaksi penjualan setelah program berjalan.
- 7) Keberlanjutan usaha mitra, yang ditandai dengan komitmen mitra untuk tetap menerapkan hasil pelatihan secara mandiri setelah kegiatan PKM selesai.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Banjar Gerih, Desa Abiansemal, Kabupaten Badung telah berjalan sesuai dengan tahapan yang direncanakan, meliputi sosialisasi, pelatihan produksi berkualitas, penerapan teknologi, pemasaran digital, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya perubahan yang positif baik pada aspek produksi maupun pemasaran pisau dan golok hasil pande besi.

### 1. Hasil dan Pembahasan Aspek Produksi

Sebelum kegiatan PKM dilaksanakan, pande besi mitra masih mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku besi yang berkualitas dan cenderung menggunakan besi bekas tanpa melalui proses seleksi yang memadai. Hal ini menyebabkan kualitas produk pisau dan golok yang dihasilkan belum seragam, baik dari sisi ketajaman, kekuatan, maupun daya tahannya. Melalui kegiatan pelatihan, mitra diberikan pemahaman tentang jenis-jenis baja yang baik untuk pisau dan golok, seperti baja

karbon dan baja per, termasuk cara mengenali karakteristik bahan baku yang layak digunakan.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra telah mampu melakukan pemilihan bahan baku secara lebih selektif sehingga kualitas produk yang dihasilkan menjadi lebih baik dan lebih konsisten. Pisau dan golok yang dihasilkan setelah pelatihan menunjukkan peningkatan dari segi ketajaman bilah, kekuatan struktur, serta kerapian hasil akhir (finishing). Selain itu, mitra juga telah memahami pentingnya proses pengerasan (quenching) yang tepat untuk menghasilkan bilah yang kuat dan tidak mudah tumpul. Dari sisi efisiensi produksi, sebelum pelaksanaan PKM proses pembuatan satu unit pisau atau golok memerlukan waktu yang relatif lama karena teknik kerja masih sepenuhnya bersifat tradisional. Setelah diberikan pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan alat bantu produksi serta teknik kerja yang lebih efektif, waktu produksi menjadi lebih singkat dan kapasitas produksi meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi tepat guna mampu meningkatkan produktivitas mitra tanpa menghilangkan nilai tradisional dari proses penempaan.

Dengan demikian, hasil kegiatan pada aspek produksi menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan kualitas bahan baku, kualitas produk, serta efisiensi proses produksi pisau dan golok di Banjar Gerih. Temuan ini sejalan dengan tujuan PKM dalam meningkatkan mutu produk sekaligus produktivitas usaha pande besi.

## 2. Hasil dan Pembahasan Aspek Pemasaran

Sebelum kegiatan PKM, pemasaran pisau dan golok hasil pande besi masih bersifat konvensional, yakni melalui penjualan langsung di bengkel atau berdasarkan pesanan dari pelanggan sekitar wilayah Banjar Gerih. Pola pemasaran tersebut menyebabkan jangkauan pasar sangat terbatas dan volume penjualan tidak stabil. Melalui kegiatan PKM, mitra diberikan pelatihan mengenai pemasaran digital, pembuatan akun media sosial usaha (WhatsApp Business, Instagram, dan Facebook), serta pengenalan marketplace sebagai sarana promosi dan penjualan.

Hasil pendampingan menunjukkan bahwa mitra telah memiliki akun media sosial dan marketplace yang aktif dan mulai memanfaatkan platform tersebut untuk memasarkan produk pisau dan golok. Produk kini dipromosikan dengan foto yang lebih menarik, dilengkapi dengan deskripsi spesifikasi bahan, ukuran, dan harga sehingga lebih informatif bagi calon konsumen. Dengan adanya pemasaran digital, jangkauan pasar mitra tidak lagi terbatas pada wilayah lokal, tetapi mulai menjangkau konsumen dari luar daerah. Selain itu, mitra juga diberikan pendampingan dalam pengemasan dan branding produk. Sebelum kegiatan, produk dijual tanpa kemasan dan identitas merek. Setelah kegiatan, pisau dan golok telah dikemas dengan lebih rapi serta dilengkapi dengan label merek sederhana. Perbaikan kemasan dan identitas produk ini berdampak pada peningkatan nilai jual serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk.

Dari sisi dampak ekonomi, hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan volume penjualan dan omzet usaha setelah mitra menerapkan pemasaran digital. Meskipun peningkatannya masih bertahap, perubahan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital yang diperkenalkan melalui kegiatan PKM memberikan kontribusi nyata terhadap pengembangan usaha pande besi.

### 3. Dampak Program terhadap Pemberdayaan Mitra

Secara umum, kegiatan PKM ini memberikan dampak positif terhadap proses pemberdayaan pande besi di Banjar Gerih. Mitra tidak hanya mengalami peningkatan keterampilan teknis dalam produksi, tetapi juga mengalami perubahan pola pikir dalam mengelola usaha secara lebih modern dan berorientasi pasar. Pande besi yang sebelumnya hanya berfokus pada produksi kini mulai memahami pentingnya manajemen usaha, kualitas produk, dan strategi pemasaran sebagai satu kesatuan yang saling berkaitan.

Pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan juga mendorong mitra untuk lebih percaya diri dalam memasarkan produknya melalui media digital. Keberhasilan awal dalam menjangkau konsumen baru menjadi motivasi bagi mitra untuk terus mengembangkan usahanya secara mandiri. Dengan demikian, program ini tidak hanya menghasilkan luaran fisik berupa produk yang lebih berkualitas, tetapi juga meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (SDM) mitra.



**Gambar 2. Foto Kegiatan pembuatan dan hasil produksi pisau dan Golok**

**Sumber: Dokumen M. Darmada 2025**

### Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, khususnya kepada para pande besi di Banjar Gerih, Desa Abiansema, Kabupaten Badung, yang telah menjadi mitra aktif dalam pelaksanaan kegiatan. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Abiansema dan perangkat Banjar Gerih atas dukungan dan fasilitasi yang telah diberikan selama kegiatan berlangsung. Selain itu, penulis menyampaikan apresiasi kepada pimpinan dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas PGRI Mahadewa Indonesia atas

dukungan pendanaan dan kebijakan sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pengembangan usaha pande besi serta peningkatan kesejahteraan masyarakat.

## KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul “*Pemberdayaan Pande Besi melalui Pelatihan Produksi Berkualitas dan Pemasaran Digital Pisau dan Golok di Banjar Gerih Abiansemal Badung*” telah berhasil memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas mitra, baik dari aspek produksi maupun pemasaran. Dari sisi produksi, mitra telah mampu melakukan pemilihan bahan baku besi yang lebih berkualitas, menerapkan teknik penempaan dan pengerasan bilah yang lebih tepat, serta meningkatkan efisiensi proses produksi. Hal ini berdampak pada meningkatnya kualitas pisau dan golok yang dihasilkan dari segi ketajaman, kekuatan, dan kerapian finishing. Dari sisi pemasaran, mitra telah mampu memanfaatkan media digital dan marketplace sebagai sarana promosi dan penjualan produk. Perbaikan kemasan dan penerapan identitas merek (branding) juga telah meningkatkan nilai jual serta kepercayaan konsumen terhadap produk pisau dan golok hasil pande besi. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini berhasil menjawab permasalahan mitra terkait keterbatasan kualitas produksi dan pemasaran konvensional, serta berkontribusi dalam meningkatkan daya saing dan pendapatan usaha pande besi di Banjar Gerih.

## SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dicapai, beberapa saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Pande besi di Banjar Gerih diharapkan dapat secara konsisten menerapkan standar produksi berkualitas yang telah diperoleh melalui pelatihan agar mutu produk tetap terjaga.
2. Mitra disarankan untuk terus mengembangkan pemasaran digital secara berkelanjutan, baik melalui optimalisasi media sosial maupun marketplace, sehingga jangkauan pasar semakin luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, L. (2016). *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Assauri, S. (2018). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Hapsari, P., Hakim, A., & Soeaidy, M. S. (2014). Pengaruh pertumbuhan usaha kecil menengah (UKM) terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. *Wacana–Jurnal Sosial dan Humaniora*, 17(2), 88–96.
- I Komang Sukendra, I Made Darmada, & I Made Subrata. (2023). PKM. Budidaya Lebah Madu Kele Agrowisata Etno Bali Di Desa Baha, Kecamatan Mengwi Kabupaten Badung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Widya Mahadi*, 4(1), 91–100. <https://doi.org/10.59672/widyamahadi.v4i1.3390>

- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2020). *Strategi Pemberdayaan UMKM di Era Digital*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Nasution, M. N. (2015). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, F. (2019). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sukendra I Komang, I Made Darmada, I. W. S. (2019). Program Kemitraan Masyarakat SMA Negeri 7 Denpasar Provinsi Bali. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 1(1), 1–11.  
<https://jasintek.denpasarinstitute.com/index.php/jasintek/article/view/21/9>
- Suryana. (2017). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, A., & Handayani, S. (2021). Pemberdayaan UMKM berbasis digital marketing di masa pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(2), 120–128.