

## Pemberdayaan UMKM Pengrajin Caping Tradisional Khas Tolaki Di Kecamatan Sampara

Rafida Bangki<sup>1</sup>, Aqmal Khaery<sup>2</sup>, Wa Ode Nila Farlin<sup>3</sup>, Syahrudin<sup>4</sup>, Samsi Burhan<sup>2</sup>,  
Haslianti<sup>1</sup>, Zahra Rahman<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi Tenggara, Kendari, Indonesia

<sup>2</sup>Fakultas MIPA, Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi Tenggara, Kendari, Indonesia

<sup>3</sup>FISIP, Universitas Halu Oleo, Kendari, Indonesia

<sup>4</sup>FISIP, Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi Tenggara, Kendari, Indonesia

E-mail: [rafidabangki@unusultra.ac.id](mailto:rafidabangki@unusultra.ac.id)

---

### Article History:

Received: 03 Agustus 2025

Revised: 20 Agustus 2025

Accepted: 23 Agustus 2025

### Keywords:

*caping tradisional, budaya local, pemberdayaan, pemasaran digital, usaha.*

**Abstract:** Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan kelompok pengrajin caping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi tidak adanya sistem pembukuan usaha, lemahnya pemanfaatan laba secara produktif, kurangnya kesadaran akan pelestarian bahan baku dan lingkungan, hingga keterbatasan dalam pemasaran digital dan branding produk. Metode yang digunakan adalah pendampingan intensif dan partisipatif melalui tahapan sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan lapangan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pemahaman dan keterampilan mitra, yang dibuktikan melalui uji pre-test dan post-test. Skor rata-rata peserta meningkat pada seluruh aspek, mulai dari pembukuan, pengelolaan keuangan, konservasi lingkungan, hingga pemasaran digital. Program ini berhasil mendorong mitra untuk lebih mandiri, adaptif terhadap teknologi, serta berorientasi pada keberlanjutan usaha berbasis budaya lokal. Kegiatan ini juga memperkuat sinergi antara perguruan tinggi, masyarakat, dan pemerintah daerah.

---

## PENDAHULUAN

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi utama dalam memperkuat fondasi ekonomi lokal di Indonesia (Farhan & Roroa, n.d.). UMKM tidak hanya menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, tetapi juga menjadi wadah pelestarian budaya, terutama dalam produksi kerajinan tradisional. Di tengah arus modernisasi yang cepat, berbagai produk warisan budaya lokal kini menghadapi tantangan serius untuk tetap eksis, termasuk caping tradisional khas Tolaki yang diproduksi oleh para pengrajin di Kecamatan Sampara, Kabupaten Konawe, Sulawesi Tenggara.

Caping tradisional khas Tolaki bukan sekadar penutup kepala untuk bertani atau

beraktivitas di ladang. Ia adalah simbol identitas lokal yang terbuat dari perpaduan nilai fungsi, seni, dan kearifan lokal. Proses pembuatan caping ini memanfaatkan bahan baku dari alam sekitar, seperti bambu dan daun pandan hutan, yang diambil langsung dari lingkungan setempat. Dengan demikian, aktivitas ini juga menunjukkan hubungan harmonis antara masyarakat lokal dan alam sekitarnya, mencerminkan filosofi hidup masyarakat Tolaki yang menjunjung tinggi nilai kelestarian lingkungan.

Di Kecamatan Sampara sendiri, terdapat setidaknya empat kelompok pengrajin caping tradisional yang masih aktif menjalankan usaha ini. Mereka telah menekuni kegiatan ini selama kurang lebih 15 tahun. Keuletan dan ketekunan mereka dalam mempertahankan tradisi ini patut mendapat apresiasi. Namun, di sisi lain, terdapat sejumlah tantangan signifikan yang mereka hadapi. Pendapatan dari usaha ini tergolong rendah, yaitu berkisar antara 3 hingga 4 juta rupiah per bulan. Jumlah tersebut belum mampu meningkatkan taraf hidup secara optimal, terutama jika dilihat dari sisi beban hidup dan tuntutan ekonomi keluarga saat ini.

Proses pembuatan caping sendiri memerlukan waktu yang tidak singkat. Dalam satu kali pembuatan, seorang pengrajin membutuhkan waktu 1 hingga 2 hari untuk menyelesaikan satu buah caping. Dalam satu bulan, rata-rata seorang pengrajin mampu menghasilkan sekitar 15 hingga 20 caping. Sayangnya, jumlah penjualan masih sangat terbatas, yakni hanya sekitar 10 hingga 15 buah per bulan. Ini menunjukkan adanya gap antara jumlah produksi dan kemampuan penyerapan pasar. Harga jual caping pun tergolong rendah, yakni berkisar antara Rp50.000 hingga Rp75.000 per unit. Jika dihitung berdasarkan jumlah caping yang terjual per bulan, maka penghasilan bersih yang diterima pengrajin sangat minim dan kurang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Faktor lain yang menjadi perhatian adalah pemasaran. Hingga saat ini, sebagian besar pengrajin masih mengandalkan penjualan secara tradisional, seperti menjual langsung ke pasar lokal atau melalui perantara (syahrudin, 2020). Minimnya akses terhadap teknologi digital, rendahnya pengetahuan tentang pemasaran online, serta keterbatasan jaringan distribusi (Murti et al., n.d.) menjadi kendala utama dalam memperluas jangkauan pasar caping tradisional Tolaki. Padahal, di era digital ini, strategi pemasaran modern seperti penggunaan media sosial, e-commerce, dan kolaborasi dengan platform kreatif lainnya dapat menjadi pintu masuk yang efektif untuk memperkenalkan produk lokal ke pasar yang lebih luas, bahkan hingga ke mancanegara.

Kondisi ini memperlihatkan bahwa keberadaan UMKM pengrajin caping di Kecamatan Sampara masih belum diberdayakan secara optimal. Meskipun mereka memiliki potensi besar, baik dari sisi keterampilan maupun nilai budaya yang terkandung dalam produknya, namun berbagai keterbatasan masih menghambat perkembangan usaha mereka. Jika situasi ini dibiarkan, bukan tidak mungkin profesi pengrajin caping akan semakin ditinggalkan dan generasi muda pun enggan untuk melanjutkan tradisi ini. Oleh karena itu, intervensi pemberdayaan menjadi sangat penting.

Pemberdayaan yang dimaksud tidak hanya sebatas pelatihan teknis pembuatan caping, karena pada dasarnya para pengrajin sudah sangat terampil. Fokus pemberdayaan seharusnya diarahkan pada aspek manajerial, pengembangan produk, desain inovatif, branding, serta perluasan akses pasar (Farhan & Roroa, n.d.). Selain itu, pelatihan dalam hal literasi digital dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi juga sangat krusial untuk meningkatkan visibilitas produk (Mahdar et al., 2024). Dukungan dari pemerintah daerah, akademisi, dan pelaku industri kreatif juga menjadi elemen penting dalam memperkuat ekosistem usaha pengrajin ini.

Dalam konteks pembangunan daerah, pelestarian budaya lokal melalui pemberdayaan UMKM seperti pengrajin caping khas Tolaki bukan hanya tentang menjaga warisan budaya semata. Ini juga merupakan bentuk konkrit dari pembangunan berbasis masyarakat dan lingkungan. Dengan meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM pengrajin caping, maka kita turut menciptakan ruang ekonomi baru yang inklusif dan berkelanjutan. Produk caping tradisional yang awalnya hanya dikenal di lingkungan terbatas bisa berkembang menjadi komoditas unggulan daerah yang membanggakan.

Lebih jauh lagi, pendekatan pemberdayaan juga dapat menjadi solusi jangka panjang dalam mencegah terjadinya alih fungsi pekerjaan atau kehilangan mata pencaharian. Banyak pengrajin yang mulai beralih ke pekerjaan lain karena hasil dari kerajinan caping dianggap kurang menguntungkan. Jika dibiarkan, hal ini dapat menyebabkan punahnya keahlian tradisional yang selama ini menjadi bagian dari identitas masyarakat Tolaki. Dengan memberdayakan mereka secara menyeluruh, bukan hanya kehidupan ekonomi mereka yang meningkat, tetapi juga identitas budaya yang tetap terjaga (Syahrudin et al., 2025).

Oleh karena itu, perlu dirancang suatu program pemberdayaan yang terpadu dan berkelanjutan bagi UMKM pengrajin caping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara. Program ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran, tetapi juga mampu membangun kesadaran masyarakat akan pentingnya melestarikan budaya lokal. Pemberdayaan juga harus melibatkan berbagai pihak, mulai dari pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, hingga komunitas kreatif, agar terbentuk ekosistem yang mendukung keberlangsungan usaha ini.

Dengan memanfaatkan potensi lokal, menguatkan keterampilan, serta membekali pengrajin dengan kemampuan adaptasi terhadap era digital, maka pengrajin caping di Kecamatan Sampara tidak hanya menjadi pelestari budaya, tetapi juga pelaku ekonomi kreatif yang berdaya saing. Mereka tidak hanya menjaga warisan leluhur, tetapi juga menjadi inspirasi dan motor penggerak ekonomi lokal yang mampu bertahan di tengah tantangan zaman.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode pendampingan intensif dan metode partisipatif. Metode pendampingan intensif digunakan untuk memberikan perhatian dan bimbingan berkelanjutan kepada para pengrajin caping tradisional khas Tolaki agar mereka dapat mengembangkan kapasitas secara optimal. Sementara itu, metode partisipatif diterapkan untuk memastikan keterlibatan aktif para pengrajin dalam setiap tahapan kegiatan, sehingga proses pemberdayaan dapat berjalan secara kolaboratif dan berkelanjutan (Zunaidi, 2024).

Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dengan sosialisasi program kepada para pengrajin. Sosialisasi ini dilakukan untuk memberikan pemahaman mengenai tujuan, manfaat, dan rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan. Tahapan ini juga menjadi ajang untuk membangun komunikasi awal dan menyepakati bentuk kerja sama antara tim pengabdian dengan kelompok pengrajin.

Tahap berikutnya adalah pelatihan, yang mencakup penguatan kapasitas dalam hal pengelolaan usaha, inovasi desain produk, strategi pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital. Pelatihan ini dilakukan dalam bentuk workshop dan simulasi langsung. Selanjutnya, pada tahap penerapan teknologi, para pengrajin dibimbing dalam penggunaan alat sederhana untuk meningkatkan efisiensi produksi serta dikenalkan pada platform digital untuk promosi dan pemasaran produk.

Setelah itu, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan secara intensif. Tim pengabdian akan melakukan kunjungan rutin dan konsultasi terbuka untuk memantau perkembangan dan memberi solusi atas kendala yang dihadapi pengrajin. Terakhir, dilakukan evaluasi terhadap seluruh rangkaian kegiatan guna mengetahui efektivitas program dan merumuskan tindak lanjut yang diperlukan.

Adapun alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan ini antara lain laptop, proyektor, alat tulis, bahan presentasi, sampel bahan baku capping seperti bambu dan daun pandan, alat dokumentasi (kamera/video), serta modul pelatihan dan formulir evaluasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan sebagai bentuk kontribusi nyata perguruan tinggi dalam menjawab permasalahan sosial dan ekonomi yang dihadapi oleh masyarakat, khususnya pelaku UMKM berbasis budaya lokal. Dalam konteks ini, kelompok pengrajin capping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara menjadi mitra sasaran yang memiliki potensi besar namun masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan usaha, pemasaran, dan pelestarian lingkungan.



Gambar 1. Foto Bersama mitra setelah pelatihan

Program ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas mitra melalui pendekatan partisipatif dan pendampingan intensif yang mencakup aspek manajerial, produksi, konservasi bahan baku, serta pemanfaatan teknologi digital. Untuk mengetahui sejauh mana efektivitas program yang telah dijalankan, dilakukan pengukuran hasil kegiatan melalui metode pre-test dan post-test. Hasil pengukuran ini menjadi dasar dalam mengevaluasi keberhasilan kegiatan pengabdian sekaligus sebagai tolok ukur peningkatan pemahaman, keterampilan, dan kesadaran mitra dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Berikut adalah tabel hasil pengabdian:

No	Permasalahan Mitra	Aspek yang Dinilai	Pre-Test	Post-Test	Peningkatan
1	Tidak ada sistem pembukuan yang	Pemahaman pentingnya pembukuan	35	80	45

No	Permasalahan Mitra	Aspek yang Dinilai	Pre-Test	Post-Test	Peningkatan
	teratur				
		Kemampuan membuat pembukuan sederhana	20	75	55
2	Tidak ada strategi pemanfaatan laba	Pengetahuan pengelolaan laba	30	78	48
		Kesadaran investasi alat produksi	25	72	47
3	Pengambilan bahan baku tanpa keberlanjutan	Kesadaran pelestarian bahan baku	28	85	57
		Niat menanam kembali bambu/pandan	22	78	56
4	Kurangnya pemahaman kelestarian lingkungan	Pengetahuan dasar ekologi local	26	80	54
		Komitmen menjaga lingkungan	30	82	52
5	Tidak ada pengelolaan limbah	Kesadaran dampak limbah	25	77	52
		Kemampuan memilah dan mengelola limbah	20	74	54
6	Tidak paham platform digital	Pengetahuan media digital	18	85	67
		Kemampuan membuat akun & unggah produk	15	80	65
7	Jaringan pemasaran terbatas	Pengetahuan saluran distribusi	20	75	55
		Kemampuan negosiasi mitra luar	18	70	52
8	Produk tidak dikenal luas	Pemahaman pentingnya branding	22	82	60
		Keterampilan membuat label/logo	18	78	60

Table 1. hasil uji pre test dan post test

1. Tidak ada sistem pembukuan yang teratur

Pada saat pre-test, skor rata-rata pemahaman pentingnya pembukuan hanya 35, dan kemampuan membuat pembukuan sederhana berada pada angka 20. Hal ini menunjukkan

bahwa para pengrajin hampir tidak memiliki kesadaran maupun keterampilan dasar dalam mencatat keuangan usahanya. Setelah diberikan pelatihan pembukuan sederhana dan pendampingan, skor meningkat menjadi 80 dan 75. Kenaikan sebesar 45 poin dan 55 poin menandakan bahwa pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman dan kemampuan teknis mereka dalam mencatat arus kas masuk dan keluar, yang penting untuk keberlanjutan usaha mereka.

2. Tidak ada strategi untuk memanfaatkan laba secara produktif
 

Pre-test menunjukkan bahwa pemahaman tentang pengelolaan laba hanya berada di angka 30, sedangkan kesadaran untuk melakukan investasi alat produksi hanya 25. Setelah pelatihan manajemen keuangan mikro, skor meningkat menjadi 78 dan 72. Kenaikan 48 poin dan 47 poin mencerminkan bahwa mitra mulai memahami pentingnya mengalokasikan keuntungan untuk pengembangan usaha, bukan hanya untuk konsumsi pribadi. Beberapa mitra bahkan menunjukkan minat untuk membeli alat bantu kerja dari laba yang diperoleh.
3. Pengambilan bahan baku tanpa memperhatikan kelestarian
 

Pada awalnya, skor kesadaran terhadap pelestarian bahan baku hanya 28, dan niat untuk menanam kembali bambu dan pandan berada di angka 22. Setelah dilakukan penyuluhan konservasi lingkungan berbasis budaya lokal, skor masing-masing naik menjadi 85 dan 78, dengan peningkatan 57 poin dan 56 poin. Hasil ini menunjukkan bahwa pengrajin mulai menyadari pentingnya menjaga ketersediaan bahan baku di masa depan dan ada keinginan nyata untuk memulai penanaman kembali secara kolektif.
4. Kurangnya pemahaman tentang kelestarian lingkungan
 

Skor pre-test menunjukkan pemahaman ekologi lokal hanya 26, dan komitmen terhadap pelestarian lingkungan sebesar 30. Pasca pelatihan dan kegiatan penanaman simbolis, skor meningkat menjadi 80 dan 82, dengan peningkatan 54 poin dan 52 poin. Kegiatan ini juga mendorong munculnya ide dari mitra untuk memulai kolaborasi dengan kelompok tani atau lembaga desa dalam program penghijauan.
5. Tidak ada pengelolaan limbah produksi
 

Kesadaran akan dampak limbah awalnya rendah, hanya 25, dan kemampuan mengelola limbah seperti sampah plastik dan karung bekas hanya 20. Setelah diberikan pelatihan pengelolaan limbah rumah tangga dan produksi, skor meningkat menjadi 77 dan 74, dengan peningkatan 52 poin dan 54 poin. Hal ini menunjukkan bahwa para pengrajin mulai memahami pentingnya pengelolaan limbah untuk menjaga lingkungan sekitar dan mengurangi pencemaran.
6. Tidak paham penggunaan media digital untuk promosi
 

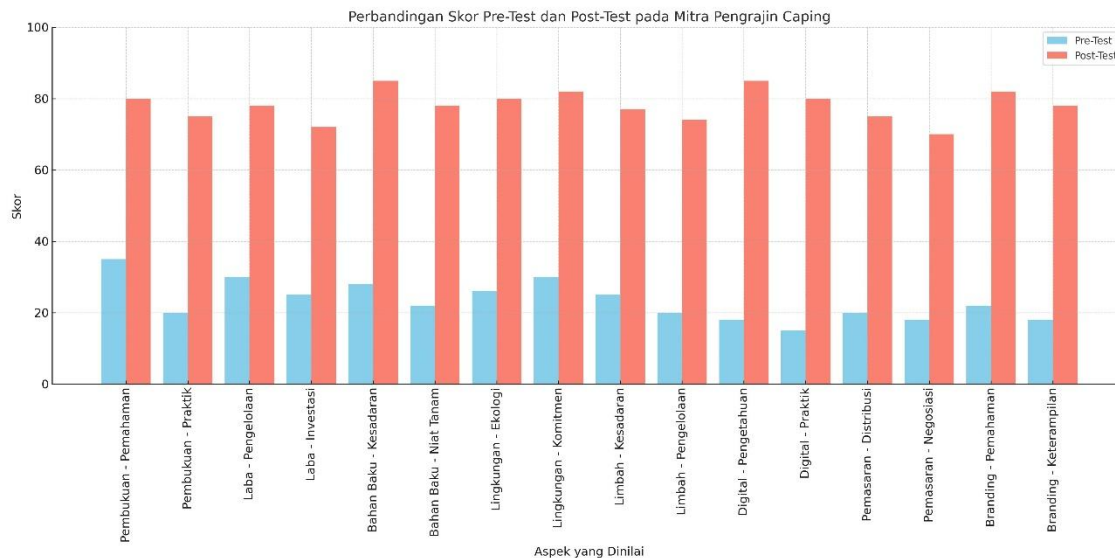
Pemahaman awal terhadap media digital berada di titik sangat rendah, hanya 18, dan kemampuan teknis dalam membuat akun media sosial dan mengunggah produk hanya 15. Setelah pelatihan praktis dan simulasi, skor melonjak ke 85 dan 80, meningkat 67 poin dan 65 poin. Banyak mitra yang kini telah memiliki akun Instagram atau Facebook dan mulai memasarkan caping mereka secara daring.
7. Jaringan pemasaran masih terbatas pada media konvensional
 

Pada pre-test, pemahaman saluran distribusi hanya 20, dan kemampuan menjalin relasi dengan mitra luar hanya 18. Setelah pelatihan strategi pemasaran dan role play negosiasi, skor meningkat menjadi 75 dan 70, masing-masing naik 55 poin dan 52 poin. Ini menandakan bahwa mitra mulai terbuka terhadap kemungkinan menjual produk mereka di luar daerah dan bahkan menjajaki peluang kerja sama dengan pelaku wisata atau pengusaha cinderamata.

8. Produk kurang dikenal secara luas karena kurangnya branding

Pre-test menunjukkan pemahaman tentang pentingnya branding hanya 22, dan keterampilan dalam membuat label dan logo produk hanya 18. Setelah pelatihan branding dan desain label, skor meningkat menjadi 82 dan 78, masing-masing meningkat 60 poin. Pengrajin mulai mengemas capping dengan label lokal dan nama merek yang merepresentasikan identitas budaya Tolaki, serta mulai berpikir tentang diferensiasi produk agar lebih menarik di pasar.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini menunjukkan peningkatan signifikan di semua aspek yang menjadi permasalahan utama. Pendekatan yang berbasis partisipatif dan pendampingan intensif terbukti efektif dalam membangun kesadaran, keterampilan, serta motivasi pengrajin untuk berkembang secara mandiri dan berkelanjutan.



Gambar 2. Perbandingan skor hasil uji pre test dan post test

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan terhadap pengrajin capping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara menunjukkan adanya perubahan positif yang signifikan. Melalui pendekatan partisipatif dan pendampingan intensif, mitra pengrajin mengalami peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam berbagai aspek yang sebelumnya menjadi kelemahan utama usaha mereka.

Permasalahan utama yang dihadapi adalah tidak adanya sistem pembukuan sederhana. Data pre-test menunjukkan bahwa mitra memiliki pemahaman dan keterampilan pembukuan yang sangat rendah, masing-masing 35 dan 20. Setelah pelatihan dan simulasi pencatatan arus kas, skor meningkat menjadi 80 dan 75. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil meningkatkan kesadaran akan pentingnya pembukuan serta keterampilan dasar yang dibutuhkan untuk menjalankannya secara mandiri.



Gambar 3. Pelatihan dan sosialisasi pada mitra UMKM

Selanjutnya, aspek pengelolaan laba juga menunjukkan kemajuan yang signifikan. Sebelum pelatihan, mitra belum memahami bagaimana memanfaatkan keuntungan usaha untuk kepentingan jangka panjang. Skor awal hanya berada pada angka 30 dan 25. Setelah diberikan materi pengelolaan keuangan mikro, skor meningkat menjadi 78 dan 72, mengindikasikan bahwa mitra mulai memahami pentingnya menyisihkan laba untuk investasi alat atau pengembangan usaha.

Masalah lain yang menjadi perhatian adalah perilaku eksploitasi bahan baku yang tidak berkelanjutan. Kesadaran dan niat melestarikan bahan baku awalnya rendah, tetapi meningkat tajam setelah penyuluhan. Peningkatan skor dari 28 dan 22 menjadi 85 dan 78 menunjukkan bahwa mitra mulai menyadari pentingnya keberlanjutan bahan baku seperti bambu dan daun pandan melalui upaya penanaman kembali.



Gambar 4. Foto Bersama mitra pasca pelatihan sesi 2

Dalam aspek lingkungan, pelatihan konservasi dan pengelolaan limbah turut memberikan dampak positif. Skor kesadaran terhadap ekologi dan komitmen menjaga lingkungan meningkat

dari kisaran 25-30 menjadi di atas 75. Hal ini menandakan adanya perubahan sikap terhadap pentingnya lingkungan sebagai bagian dari keberlanjutan usaha.

Peningkatan paling signifikan terlihat pada aspek digitalisasi dan pemasaran. Sebelumnya, skor mitra dalam penggunaan media digital untuk promosi sangat rendah, yaitu 18 dan 15. Namun setelah pelatihan, skor melonjak menjadi 85 dan 80. Ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil membekali mitra dengan keterampilan baru yang relevan di era digital, termasuk kemampuan membuat akun media sosial, mengunggah produk, dan memahami strategi pemasaran daring. Dengan demikian, data kuantitatif yang ditunjukkan melalui grafik selaras dengan penguatan kapasitas mitra secara kualitatif, mencerminkan keberhasilan pendekatan program yang holistik dan aplikatif.

### **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan terhadap pengrajin caping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara berhasil meningkatkan kapasitas mitra secara menyeluruh. Melalui pendekatan partisipatif dan pendampingan intensif, mitra mengalami peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam pembukuan usaha, pengelolaan laba, pelestarian bahan baku, hingga pengelolaan limbah produksi. Selain itu, pelatihan digitalisasi dan pemasaran online memberikan dampak signifikan terhadap kemampuan mitra dalam mempromosikan produk secara lebih luas. Perubahan sikap dan praktik yang tercermin dari hasil pre-test dan post-test menunjukkan bahwa mitra tidak hanya memperoleh pengetahuan baru, tetapi juga mulai mengaplikasikannya dalam aktivitas usaha sehari-hari. Keberhasilan program ini menunjukkan bahwa intervensi yang tepat sasaran dan berkelanjutan mampu memberdayakan UMKM berbasis budaya lokal secara nyata, serta mendorong pelestarian lingkungan dan warisan budaya melalui penguatan ekonomi kreatif masyarakat.

### **Saran**

Berikut saran dan masukan dari berbagai pihak yang terkait dalam kegiatan pemberdayaan pengrajin caping tradisional khas Tolaki di Kecamatan Sampara:

1. Pengrajin diharapkan dapat terus menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh, khususnya dalam pencatatan keuangan, pengelolaan laba, serta pelestarian bahan baku. Selain itu, diharapkan mereka terus mengembangkan pemasaran melalui platform digital yang telah dikenalkan, menjaga konsistensi kualitas produk, dan mulai membangun identitas merek yang kuat agar produk mereka dikenal lebih luas.
2. Untuk Dinas terkait seperti Dinas Koperasi, UMKM, dan Dinas Perindustrian diharapkan memberikan dukungan lanjutan dalam bentuk pelatihan berkala, bantuan alat produksi sederhana, serta fasilitasi akses permodalan dan pasar. Selain itu, perlu ada regulasi yang mendorong konservasi bahan baku alam seperti bambu dan pandan agar tetap lestari.
3. Saran untuk Perguruan tinggi dapat melanjutkan pendampingan dengan kegiatan riset terapan, pengabdian lanjutan, serta program KKN tematik berbasis budaya lokal. Sinergi antara akademisi dan masyarakat dapat memperkaya model pemberdayaan yang berbasis kebutuhan nyata dan kearifan lokal.
4. Saran untuk Komunitas pemerhati budaya dan lingkungan dapat dilibatkan untuk menguatkan aspek pelestarian lingkungan dan pengembangan produk budaya. Kolaborasi dalam event budaya atau pameran UMKM juga bisa menjadi jembatan untuk memperkenalkan produk caping ke pasar yang lebih luas.

5. Saran untuk pihak swasta dan industri kreatif dapat menjalin kemitraan dalam bentuk pelatihan. Dengan melibatkan sektor ini, produk caping tradisional dapat diposisikan sebagai bagian dari tren etnik dan eco-friendly dalam industry.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Farhan, A., & Roroa, A. F. (n.d.). *Strategi Maksimalisasi Teknologi E-Commerce Dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis di Era Digital*.
- Mahdar, M., Rachim, M. D., Heryanto, R., Wijaya, H., Yamin, L. O. M., Alimaturahim, F., Akhmaddian, S., Cindy, P., & Indriani, H. (2024). *KOMUNIKASI DIGITAL* (D. Hardiyanti & A. Agusalm, Eds.; 1st ed., p. 237). PT. Kamiya Jaya Aquatic.
- Murti, E., Ridwan, A., & Susanto, I. W. (n.d.). *PENYULUHAN PENGEMBANGAN PEMASARAN PRODUK LOKAL DESA BERBASIS DIGITAL DI DESA PURWOREJO KECAMATAN GEGER KABUPATEN MADIUN*.
- syahrudin, syahrudin. (2020). *The Effect of Information and Communication Technology on the Effectiveness of Students' Interpersonal Communication*. [https://scholar.google.com/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=id&user=rmDOPgIAAAAJ&citation\\_for\\_view=rmDOPgIAAAAJ:WF5omc3nYNoC](https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=rmDOPgIAAAAJ&citation_for_view=rmDOPgIAAAAJ:WF5omc3nYNoC)
- Syahrudin, S., Kasim, H. S., Jasman, J., Hamid, A., Purwitasari, P., Menungsa, A. S., Juliana, A., & Cahyani, R. (2025). Penerapan Repacking pada Produk Rengginang Masagena di Kecamatan Konda. *Abdimas Universal*, 7(1), 10–17.
- Zunaidi, A. (2024). *METODOLOGI PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PENDEKATAN PRAKTIS UNTUK PEMBERDAYAAN KOMUNITAS)*. In U. S. Hidayatun (Ed.), *Sustainability (Switzerland)* (1st ed.). Yayasan Putra Adi Dharma. [http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484\\_SISTEM\\_PEMBETUNGAN\\_TERPUSAT\\_STRATEGI\\_MELESTARI](http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI)