

REVITALISASI GERABAH BANYUMULEK: SINERGI PRODUKSI, DESAIN, DAN PASAR GLOBAL

Apriani^{1*}, Mohamad Yudisa Putrajip², Baiq Dinda Puspita Ayu³

^{1,3}Ilmu Komputer, Teknik, Universitas Bumigora, Mataram, Indonesia

²Desain Komunikasi Visual, Seni dan Desain, Universitas Bumigora,
Mataram, Indonesia

*E-mail: apriani@universitasbumigora.ac.id

ABSTRAK

Fenomena menurunnya daya saing gerabah Banyumulek terjadi akibat stagnasi desain, keterbatasan teknologi produksi, serta pemasaran yang masih bergantung pada kunjungan wisatawan. Padahal, perubahan tren global menuntut produk kerajinan yang memiliki kualitas tinggi, inovasi bentuk, dan daya tarik estetika yang sesuai dengan kebutuhan pasar modern. Kondisi ini mengancam keberlanjutan industri gerabah tradisional dan memerlukan intervensi sistematis untuk meningkatkan kapasitas pengrajin agar mampu beradaptasi dengan perkembangan pasar global. Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan pengrajin tentang revitalisasi gerabah Banyumulek dalam hal sinergi produksi, desain, dan pasar global. Program ini diharapkan mampu membangun sinergi antara produksi, desain, dan pasar global sehingga gerabah Banyumulek dapat memiliki daya saing yang lebih tinggi. Metode pengabdian dilaksanakan melalui tiga tahapan utama, yakni sosialisasi, pelatihan, dan evaluasi terstruktur. Kegiatan ini berfokus pada penyusunan katalog digital dan digitalisasi pemasaran, peningkatan kapasitas produksi melalui penggunaan alat putar modern dan teknik *finishing* kontemporer, dan pelatihan desain serta pengembangan motif gerabah sesuai tren global. Evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test*, observasi, serta penilaian kualitas produk. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada aspek pengetahuan dan produksi. Skor pengetahuan pengrajin meningkat sebesar 40%-46%, kapasitas produksi naik 20%, dan efisiensi waktu pembuatan mencapai 30%. Pengrajin juga mampu memproduksi desain baru, menyusun katalog digital, dan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran. Implikasi program ini adalah meningkatnya daya saing gerabah Banyumulek di pasar modern, terbentuknya ekosistem produksi yang lebih profesional, serta terbukanya peluang pemasaran yang lebih luas pada tingkat nasional dan global.

Kata Kunci: Desain; Gerabah; Pasar Global; Produksi; Revitalisasi.

ABSTRACT

The declining competitiveness of Banyumulek pottery has been largely caused by design stagnation, limited production technology, and marketing practices that still rely heavily on tourist visits. In contrast, global market trends demand craft products with high

quality, innovative forms, and strong aesthetic appeal that align with modern consumer preferences. This condition threatens the sustainability of the traditional pottery industry and requires systematic intervention to enhance artisans' capacity so they can adapt to the dynamics of the global market. The purpose of this community engagement program is to strengthen artisans' knowledge through the Revitalization of Banyumulek Pottery: Synergy of Production, Design, and Global Market. This program is expected to build synergy between production, design, and market access so that Banyumulek pottery can achieve stronger competitiveness. The implementation method consisted of three main stages: socialization, a three-day training program, and structured evaluation. The program focused on developing digital catalogues and introducing digital marketing, improving production capacity through the use of modern pottery wheels and contemporary finishing techniques, and training for design and motif development that suffices with global trends. Evaluation was carried out through pre-test and post-test assessments, direct observation, and product quality reviews. The results have shown significant improvements in both knowledge and production aspects. Artisans' knowledge scores increased by 45.8%, production capacity rose by 20%, and production time efficiency improved by 30%. The artisans demonstrate the ability to create new designs, develop digital catalogues, and utilize social media for product marketing. The implications of this program include strengthening the competitiveness of Banyumulek pottery in the modern market, establishing a more professional production ecosystem, and opening wider marketing opportunities at national and global levels.

Keywords: Design; Global Market; Pottery; Production; Revitalization.

Article History:	
Diterima	: 23-12-2025
Disetujui	: 16-03-2026
Diterbitkan Online	: 25-03-2026

PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Industri kerajinan merupakan salah satu sektor penting dalam ekonomi kreatif karena mampu menyerap tenaga kerja, memperkuat perekonomian nasional, serta pelestarian identitas budaya (Abdullah, 2023). Di tengah perkembangan globalisasi, produk kerajinan dituntut untuk terus berkembang dengan standar kualitas, inovasi desain dan tren pasar internasional yang semakin beragam. Tantangan ini memengaruhi berbagai sentra kerajinan tradisional khususnya di Indonesia, termasuk sentra gerabah yang menjadi bagian dari kekayaan budaya nusantara (Mahzuni, Zakaria, & Septiani, 2017). Nusa Tenggara Barat (NTB), khususnya pulau Lombok dikenal sebagai salah satu daerah pusat kerajinan gerabah yang telah berkembang secara turun-menurun dan memberikan kontribusi penting bagi aktivitas ekonomi masyarakat sekitar (Ibramsyah, Ramadan, & Kusumawati, 2024).

Desa Banyumulek di Kabupaten Lombok Barat merupakan salah satu sentra produksi gerabah terbesar di Pulau Lombok dan telah menjadi ikon budaya sekaligus tujuan wisata kerajinan (Prasetya, Susilowati, & Syafullah, 2022). Sebagian besar masyarakat menggantungkan mata pencaharian dari aktivitas produksi dan penjualan gerabah (Arfa et al., 2024). Namun, dalam beberapa tahun terakhir, sektor ini menghadapi sejumlah tantangan, antara lain keterbatasan teknologi produksi yang masih manual, inovasi desain yang stagnan, regenerasi pengrajin yang lemah karena minimnya minat generasi muda, serta pemasaran yang bergantung pada kunjungan wisatawan (Agustin

et al., 2023). Kondisi tersebut menyebabkan produktivitas dan daya tarik produk menurun, sehingga mengancam keberlanjutan ekonomi lokal dan warisan budaya Banyumulek sebagai Desa Wisata Gerabah.

Di tengah dinamika perkembangan industri kerajinan, perubahan preferensi konsumen global semakin menuntut pengrajin Banyumulek untuk mampu memproduksi gerabah dengan standar estetika yang lebih modern, fungsional, dan bernilai artistik tinggi (Raharjo, 2009). Konsumen masa kini cenderung memilih produk dengan desain minimalis, bentuk geometris, warna natural, serta *finishing* yang rapi dan konsisten (Kapriani & Jusman, 2024). Kesenjangan antara produk gerabah tradisional dan kebutuhan pasar modern menyebabkan banyak sentra gerabah, termasuk Banyumulek, belum mampu bersaing secara optimal di pasar nasional maupun internasional. Hal ini menunjukkan perlunya penguatan kapasitas desain sebagai langkah awal transformasi agar produk yang dihasilkan tidak hanya mempertahankan identitas lokal, tetapi juga mengikuti tren global yang terus berkembang.

Selain aspek desain, peningkatan kapasitas produksi menjadi elemen penting dalam upaya revitalisasi industri gerabah Banyumulek. Penggunaan alat dan teknologi modern seperti meja putar ergonomis, oven pembakaran hemat energi, dan alat ukur presisi berpotensi meningkatkan kualitas, efisiensi waktu, serta jumlah produk yang dapat dihasilkan pengrajin (Ndari, 2025). Penerapan teknologi tepat guna juga dapat mengurangi tingkat kecacatan dan ketidakkonsistenan produk yang selama ini menjadi kendala bagi pengrajin tradisional (Marotina & Bariki 2024). Dengan meningkatnya kualitas dan kapasitas produksi, produk gerabah Banyumulek berpotensi mendapatkan nilai jual lebih tinggi dan mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih kompetitif, khususnya dari sektor perhotelan, galeri seni, dan pasar internasional.

Di sisi lain, perkembangan teknologi digital membuka peluang yang sangat luas bagi pemasaran produk gerabah Banyumulek tanpa batasan geografis. Pemasaran berbasis digital seperti penggunaan media sosial, *marketplace*, dan *website* katalog produk dapat meningkatkan visibilitas dan memperluas jangkauan pasar (Mahwati et al., 2024). Namun, sebagian besar pengrajin Banyumulek masih memiliki keterbatasan dalam literasi digital, dokumentasi produk, strategi *branding*, dan pemanfaatan platform *online* secara efektif. Oleh karena itu, pelatihan pemasaran digital diperlukan untuk meningkatkan kemampuan pengrajin dalam mengelola penjualan *online*, membuat katalog digital, serta menerapkan strategi promosi modern. Integrasi antara inovasi produksi, desain kontemporer, dan pemasaran digital diharapkan mampu memperkuat posisi Banyumulek sebagai sentra gerabah unggulan yang mampu bersaing di pasar global secara berkelanjutan. Urgensi program revitalisasi muncul dari kebutuhan untuk meningkatkan efisiensi produksi, menghadirkan inovasi desain yang relevan dengan selera pasar modern, dan memperluas akses pemasaran hingga ke tingkat global. Sinergi antara produksi, desain, dan pasar menjadi kunci untuk desa wisata gerabah membangun ekosistem gerabah yang berkelanjutan.

2. Permasalahan Mitra dan Solusi yang Ditawarkan

Mitra pengrajin gerabah di Desa Banyumulek menghadapi beberapa permasalahan utama yang memengaruhi keberlanjutan usaha mereka. *Pertama*, proses produksi masih didominasi oleh teknik manual dengan peralatan tradisional sehingga produktivitas rendah, kualitas produk kurang konsisten, serta tingkat kecacatan relatif tinggi. *Kedua*, inovasi desain gerabah masih terbatas dan cenderung stagnan sehingga belum mampu menyesuaikan dengan preferensi pasar modern yang mengutamakan desain

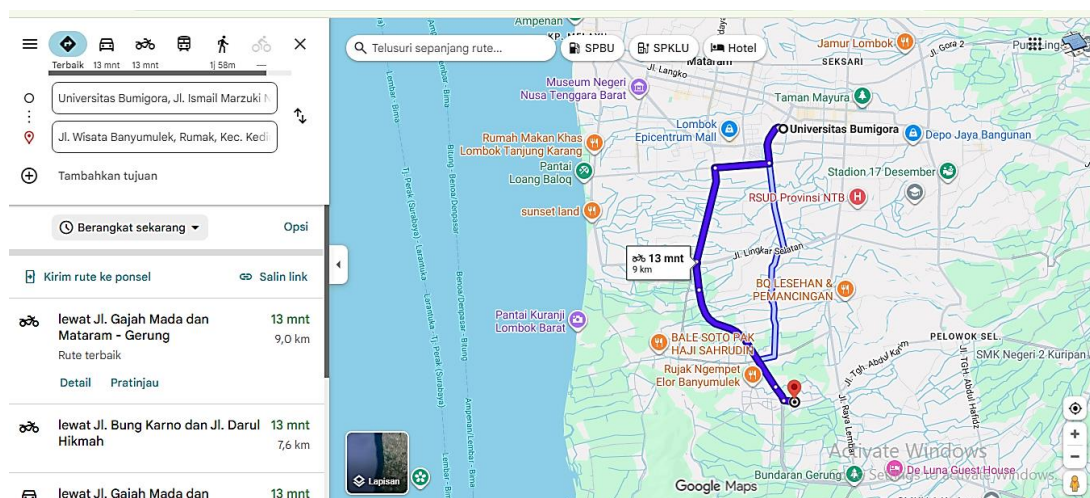
minimalis, fungsional, dan bernilai estetika tinggi. Ketiga, minat generasi muda untuk melanjutkan profesi sebagai pengrajin semakin menurun sehingga mengancam keberlanjutan regenerasi pengrajin. Keempat, sistem pemasaran produk masih sangat bergantung pada kunjungan wisatawan ke Desa Banyumulek, sementara pemanfaatan teknologi digital untuk promosi dan penjualan *online* masih sangat terbatas akibat rendahnya literasi digital pengrajin.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, solusi yang ditawarkan melalui program ini adalah penguatan kapasitas produksi, inovasi desain, dan pemasaran digital secara terpadu. Peningkatan kapasitas produksi dilakukan melalui pengenalan dan pemanfaatan teknologi tepat guna seperti meja putar ergonomis, alat ukur presisi, serta oven pembakaran yang lebih efisien untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk. Selain itu, dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam pengembangan desain gerabah kontemporer yang tetap mempertahankan identitas lokal namun selaras dengan tren pasar global. Program ini juga memberikan pelatihan pemasaran digital yang mencakup pembuatan katalog produk, dokumentasi visual yang menarik, pemanfaatan media sosial dan marketplace, serta penguatan strategi branding. Melalui integrasi antara peningkatan teknologi produksi, inovasi desain, dan strategi pemasaran digital, diharapkan pengrajin Banyumulek mampu meningkatkan daya saing produk gerabah, memperluas akses pasar, serta menjaga keberlanjutan ekonomi dan warisan budaya desa wisata gerabah secara berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

1. Lokasi, Waktu, dan Peserta Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan skema Program Inovasi Seni Nusantara (PISN) ini dilaksanakan selama 5 hari dengan rincian 2 hari untuk sosialisasi dan 3 hari untuk pelatihan. Pelaksanaan kegiatan hari pertama pada Senin, 14 Oktober 2025 pukul 07.00 – selesai, dengan kegiatan berupa sosialisasi dan penyampaian materi berkaitan dengan desain kontemporer dan pemasaran digital, melalui metode presentasi interaktif dan diskusi. Kegiatan hari kedua pada Selasa, 15 Oktober 2025, pada pukul 07.00–selesai, dengan fokus pada pelatihan teknis produksi dengan pendekatan *learning by doing*, di mana peserta didampingi untuk praktik langsung dalam proses perancangannya. Pembuatan desain produk gerabah dilaksanakan pada tanggal 17–19 November 2025 pada pukul 09.00–17.00 WITA. Jumlah peserta yang terlibat sebanyak 11 pengrajin.



Gambar 1. Peta Lokasi Kegiatan PKM.

Adapun lokasi kegiatan PKM ini dilaksanakan di Galeri Arifin Lombok Pottery desa Banyumulek kabupaten Lombok Barat, provinsi Nusa Tenggara Barat. Jarak kampus dari tim PKM di Universitas Bumigora menuju desa gerabah Banyumulek sejauh kurang lebih 9 KM dengan waktu tempuh berkendara selama 13-15 menit.

2. Instrumen Kegiatan

Instrumen evaluasi dalam kegiatan pengabdian ini dirancang untuk mengukur efektivitas program dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kapasitas produksi pengrajin gerabah Banyumulek. Evaluasi dilakukan melalui beberapa instrumen utama, yaitu *pre-test* dan *post-test*, lembar observasi, serta penilaian kualitas produk. *Pre-test* dan *post-test* digunakan untuk mengukur peningkatan pengetahuan pengrajin terkait konsep revitalisasi gerabah, inovasi desain, penggunaan teknologi produksi, serta strategi pemasaran digital. Instrumen ini berbentuk kuesioner terstruktur yang diberikan sebelum dan setelah pelaksanaan pelatihan. Selain itu, lembar observasi digunakan untuk menilai keterlibatan peserta selama kegiatan, kemampuan mereka dalam mengoperasikan alat putar modern, menerapkan teknik *finishing* kontemporer, serta mempraktikkan pembuatan katalog digital dan penggunaan media sosial untuk pemasaran. Sementara itu, penilaian kualitas produk dilakukan dengan menggunakan rubrik penilaian yang mencakup aspek desain, kerapian *finishing*, konsistensi bentuk, serta nilai estetika produk yang dihasilkan. Melalui kombinasi instrumen tersebut, evaluasi dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai peningkatan kompetensi pengrajin sekaligus dampak program terhadap kualitas dan daya saing produk gerabah Banyumulek.

3. Tahapan Kegiatan

Metode pelaksanaan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam beberapa tahapan. Tahap pertama, kegiatan sosialisasi program kepada seluruh mitra, pemerintah desa, dan pemangku kepentingan terkait. Sosialisasi dilaksanakan melalui pertemuan tatap muka di balai desa yang difasilitasi oleh pemerintah desa. Materi sosialisasi meliputi paparan tujuan, sasaran, dan manfaat program bagi mitra, penjelasan tahapan kegiatan dan jadwal pelaksanaan, peran masing-masing pihak yang terlibat. Metode yang digunakan dalam penyampaian materi adalah presentasi interaktif, diskusi kelompok, dan tanya jawab untuk memastikan pemahaman bersama. Sosialisasi dilaksanakan selama kurang lebih 2-3 jam. Tahap kedua adalah pelatihan produksi dan *finishing* gerabah. Tahap ketiga, penerapan teknologi dan inovasi yang berfokus kepada penerapan teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil antara lain berupa pengadaan dan instalasi, pendampingan dan penggunaan, dan integrasi dalam produksi. Tahap keempat adalah evaluasi dan pendampingan yang dilakukan selama program berlangsung untuk memastikan pengrajin menguasai teknologi, manajemen dan desain. Untuk keberlanjutan program dilakukan pembentukan tim kreatif lokal, dokumentasi modul dan SOP, dan kerjasama jangka panjang dan model bisnis berkelanjutan.

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk meningkatkan pengetahuan para pengrajin mengenai pengembangan gerabah Banyumulek, terutama pada aspek pengetahuan dan produksi. Penguatan aspek pengetahuan difokuskan pada pemahaman mengenai prinsip desain kontemporer, tren global gerabah, serta wawasan estetika modern yang dapat

diterapkan dalam proses penciptaan produk. Sementara itu, untuk penguatan aspek produksi difokuskan pada peningkatan keterampilan teknis pengrajin, meliputi eksplorasi bentuk, proporsi yang lebih presisi, penerapan teknik finishing modern, hingga pemahaman standar kualitas produk yang sesuai kebutuhan pasar. Melalui penguatan kedua aspek tersebut, diharapkan pengrajin mampu menghasilkan produk gerabah yang lebih inovatif, berkualitas, dan mampu bersaing di pasar nasional maupun internasional.

Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, dilakukan tahap observasi lapangan untuk mengidentifikasi kebutuhan nyata para pengrajin, terutama terkait keterbatasan dalam desain, produksi, dan pemasaran produk gerabah. Pada tahap ini dilakukan pengumpulan informasi mengenai kemampuan pengrajin, tantangan yang dihadapi, serta sejauh mana pemanfaatan teknologi dan inovasi telah diterapkan. Berdasarkan hasil observasi tersebut, program pengabdian kemudian dirancang dan dilaksanakan untuk memberikan materi, pendampingan, dan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan pengrajin.

1. Tahap Sosialisasi

Sosialisasi pada aspek pengetahuan PISN difokuskan pada dua materi utama, yaitu desain kontemporer dan pemasaran digital, yang bertujuan meningkatkan wawasan pengrajin mengenai tren desain modern serta strategi pemasaran berbasis teknologi. Pada sesi desain kontemporer, peserta diperkenalkan pada karakteristik estetika modern, tren bentuk dan motif global, prinsip proporsi, serta contoh produk gerabah internasional sebagai acuan. Sementara itu, materi pemasaran digital membahas cara memanfaatkan platform seperti media sosial dan *marketplace*, teknik foto produk, penyusunan katalog digital, strategi *branding* sederhana, dan pemahaman keamanan transaksi *online*. Target utama sosialisasi ini adalah membekali pengrajin dengan pengetahuan dasar yang relevan dengan kebutuhan industri kreatif saat ini, sehingga mereka mampu memahami arah perubahan desain dan pemasaran dalam dunia kerajinan



Gambar 2. Sosialisasi Aspek Pengetahuan Desain Kontemporer dan Pemasaran Digital.

Skor *pre-test* pada aspek pengetahuan yang sebelumnya berada di kisaran 40–46% meningkat menjadi 70–80% setelah sosialisasi, hal ini menunjukkan bahwa pengrajin tidak hanya memahami konsep desain modern dan mampu mengidentifikasi tren global yang relevan, tetapi juga mulai terampil menerapkan pengetahuan tersebut dalam ide desain baru dan dalam strategi pemasaran digital. Pengrajin setelah sosialisasi, mampu memanfaatkan media sosial dan *marketplace* untuk mempromosikan produk, menyusun katalog digital, serta menerapkan teknik foto produk yang mendukung nilai estetika gerabah yang telah dikembangkan.

2. Tahap Pelatihan

Pelatihan dilakukan selama tiga hari dirancang untuk memperkuat kemampuan teknis dan digital pengrajin secara bertahap, sesuai kebutuhan industri gerabah saat ini. Pada hari pertama, pengrajin difokuskan pada penyusunan katalog produk dan digitalisasi pemasaran. Peserta dilatih membuat katalog digital yang berisi foto produk berkualitas, deskripsi, ukuran, harga, serta identitas merek. Selain itu, mereka diperkenalkan pada strategi promosi berbasis media sosial dan marketplace sehingga mampu mengemas produk gerabah secara lebih profesional dan siap bersaing di pasar digital. Berdasarkan hasil evaluasi dan penilaian *post-test*, tingkat keberhasilan pelatihan hari pertama mencapai 70%, yang menunjukkan bahwa mayoritas peserta telah mampu memahami konsep pemasaran digital dan menerapkannya dalam penyusunan katalog produk secara mandiri.



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran Digital.

Pada hari kedua, pelatihan difokuskan pada peningkatan kapasitas produksi melalui pemanfaatan peralatan baru seperti meja putar ergonomis dan teknik finishing modern. Pengrajin didampingi untuk mempraktikkan proses pembentukan dengan alat yang lebih efisien, teknik penghalusan yang lebih rapi, serta metode *finishing* seperti warna *matte*, *rustic*, dan *natural tone* yang relevan dengan tren global. Penerapan alat dan teknik baru ini menghasilkan peningkatan kapasitas produksi sebesar 20%, karena pengrajin dapat menghasilkan lebih banyak produk dalam waktu yang lebih singkat dan dengan standar kualitas yang lebih konsisten.



Gambar 4. Pelatihan Penerapan Alat Baru dan *Finishing*.

Selanjutnya pada hari ketiga, peserta dilatih dalam pengembangan desain dan motif gerabah. Pelatihan mencakup eksplorasi bentuk kontemporer, perpaduan estetika modern dengan motif lokal, serta

penciptaan prototipe baru yang memiliki nilai artistik dan komersial lebih tinggi. Dengan pemahaman desain yang lebih baik dan proses kerja yang lebih terstruktur, efisiensi waktu produksi meningkat hingga 30%, karena pengrajin mampu merencanakan desain, membentuk produk, dan menyelesaikan *finishing* dengan lebih cepat tanpa mengurangi kualitas.



Gambar 5. Pelatihan Desain dan Motif Gerabah.

3. Penerapan Teknologi dan Inovasi

Penerapan teknologi dan inovasi dalam kegiatan revitalisasi gerabah Banyumulek dilakukan melalui pengadaan dan pemanfaatan berbagai alat pendukung produksi serta sarana pemasaran modern. Di bidang produksi, pengrajin diberikan alat putar gerabah yang lebih ergonomis sehingga proses pembentukan tubuh gerabah menjadi lebih cepat, stabil, dan presisi. Selain itu, penyediaan argo untuk mempermudah pengrajin membawa gerabah kepusat pembakaran. Penggunaan kuas dan tinta Cina juga diberikan untuk memperkaya teknik dekorasi dan menambah variasi motif, sehingga memungkinkan pengrajin menghasilkan desain yang lebih detail, artistik, dan bernilai komersial lebih tinggi.



Gambar 6. Penyerahan Teknologi Alat dan Inovasi.

Di sisi pemasaran, inovasi diwujudkan melalui pembangunan *website* penjualan yang berfungsi sebagai etalase digital untuk menampilkan produk gerabah Banyumulek kepada pasar yang lebih luas. *Website* ini tidak hanya membantu memperkuat identitas brand lokal, tetapi juga membuka akses ke pasar nasional dan global melalui sistem katalog digital, foto produk profesional, dan informasi detail mengenai setiap jenis gerabah. Melalui kombinasi teknologi produksi dan pemasaran digital tersebut, pengrajin tidak hanya mampu meningkatkan kualitas produk, tetapi juga memperluas jangkauan pemasaran, memperkuat daya saing, dan memulai transformasi menuju usaha gerabah yang modern, efisien, dan berkelanjutan.

4. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir adalah evaluasi, yang bertujuan menilai sejauh mana seluruh rangkaian kegiatan revitalisasi berhasil mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Evaluasi ini dilakukan untuk mengukur efektivitas kegiatan mulai dari proses sosialisasi, pelatihan teknis, implementasi alat, hingga hasil nyata yang diperoleh para pengrajin. Dalam konteks revitalisasi gerabah Banyumulek, evaluasi difokuskan pada tiga aspek utama, yaitu peningkatan pengetahuan pengrajin mengenai desain kontemporer dan pemasaran digital, peningkatan keterampilan produksi melalui penggunaan teknologi dan teknik modern, serta peningkatan kualitas dan efisiensi waktu produksi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan signifikan pada pemahaman pengrajin tentang desain modern dan tren global, ditandai dengan kenaikan skor pengetahuan dari kategori rendah ke tinggi setelah sosialisasi. Pada aspek produksi, peningkatan kapasitas produksi sebesar 20% dan efisiensi waktu sebesar 30% menegaskan bahwa pelatihan dan pengadaan alat baru memberikan dampak nyata terhadap kualitas dan kuantitas hasil gerabah. Selain itu, kemampuan pengrajin dalam menyusun katalog digital, mempromosikan produk secara online, serta memahami strategi pemasaran digital menambah nilai keberhasilan program. Secara keseluruhan, evaluasi membuktikan bahwa kegiatan ini berjalan efektif dan telah memberikan perubahan positif yang komprehensif bagi pengrajin Banyumulek, baik dari sisi pengetahuan, keterampilan, maupun kesiapan mereka untuk bersaing di pasar lokal maupun global.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan bertajuk *Revitalisasi Gerabah Banyumulek* ini, dapat disimpulkan bahwa program ini berhasil meningkatkan pengetahuan pengrajin mengenai desain kontemporer, tren global, serta pemasaran digital, sekaligus memperkuat keterampilan produksi melalui penggunaan alat baru dan teknik modern yang terbukti meningkatkan kapasitas produksi sebesar 20% dan efisiensi waktu hingga 30%. Pengrajin juga menunjukkan kemampuan lebih baik dalam menyusun katalog digital, mempromosikan produk secara online, serta mengembangkan desain dan motif yang lebih inovatif.

Untuk keberlanjutan program, disarankan agar dilakukan pendampingan lanjutan dalam bentuk pelatihan intensif terkait diversifikasi desain, optimalisasi pemasaran digital, dan manajemen usaha, serta perluasan akses pasar melalui kerja sama dengan galeri, hotel, dan platform *e-commerce* agar potensi gerabah Banyumulek terus berkembang dan mampu bersaing di tingkat nasional maupun global. Saran untuk melakukan pendampingan lanjutan untuk memperkuat kemampuan pengrajin dalam diversifikasi desain, pemasaran digital, dan manajemen usaha. Selain itu, perlu dikembangkan kerja sama dengan galeri, hotel, dan platform *e-commerce* guna memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing gerabah Banyumulek.

UCAPAN TERIMA KASIH

Atas terlaksananya program ini, tim menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi melalui Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang memberikan pendanaan Program PISN Tahun Anggaran 2025.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, R. M. Y. (2023). Ekonomi Kreatif dan Potensi Pertumbuhan

- Ekonomi Berbasis Industri Kreatif. *JMEB: Jurnal Manajemen Ekonomi & Bisnis*, 1(2), 60–69. <https://doi.org/10.59561/jmeh.v1i2.155>
- Agustin, V. R., Putri, R. R., Anggara, J., Kartikasari, N., & Husni, V. H. (2023). Pelatihan Penggunaan Media Digital Pelaku Usaha Desa Wisata Banyumulek. *Jurnal Gembira: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(03), 791-797.
<https://gembirapkm.my.id/index.php/jurnal/article/view/151>
- Arfa, M., Pamungkas, B. A., & Haryono, H. (2024). Membangun brand kerajinan gerabah sebagai preservasi eksistensi budaya. *Jurnal SASAK: Desain Visual dan Komunikasi*, 6(1), 220-230.
<https://doi.org/10.30812/sasak.v6i1.3947>
- Ibramsyah, A. R., Ramadan, I., & Kusumawati, L. (2024). Analisis Sektor Basis dan Unggulan di Nusa Tenggara Barat Tahun 2019-2021 Berdasarkan Metode LQ dan Tipologi Klassen. *JIE: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 1–20.
<https://doi.org/10.59827/jie.v3i1.100>
- Kapriani, K., & Jusman, I. A. (2024). Pengaruh Desain Kemasan, dan Variasi Produk terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Produk Burger Azzahra). *Forum Cendekia: Jurnal Ilmiah Multidisipliner*, 1(1), 22-27.
<https://jurnal.forsiladisulsel.org/index.php/Forumcendekia/article/view/10>
- Mahwati, S. K. (2024). Pengaruh Digital Marketing dalam Strategi Pemasaran Global: A Systematic Literature Review. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, 23(2), 115-125.
<https://doi.org/10.14710/jspi.v23i2.115-125>
- Mahzuni, D., Zakaria, M. M., & Septiani, A. (2017). Pengembangan Kerajinan Tangan Berbasis Kearifan Budaya di Pakenjeng Kabupaten Garut. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 6(2), 101–105. <https://jurnal.unpad.ac.id/dharmakarya/article/view/14867>
- Marotina, R. N., & Bariki, Y. (2024). Strategi Pengembangan Seni Kriya Gerabah: Analisis Triple Helix di Desa Wonorejo Pekalongan. *Yasin: Jurnal Pendidikan dan Sosial Budaya*, 4(4), 643–656.
<https://doi.org/10.58578/yasin.v4i4.3305>
- Ndari, P. W., Haryawan, I. G. A., Bora, M. A., Masril, M. A., Nurmianto, E., Labuda, F., ... & Hanafie, A. (2025). *Ergonomi Industri: Pendekatan Teknologi Dan Inovasi*. Yayasan Tri Edukasi Ilmiah.
- Prasetya, L. R., Susilowati, D., & Syaifullah, Y. (2023). Analisa Tingkat Pendapatan Pengrajin Gerabah di Desa Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat. *Journal of Economic and Social Empowerment*, 3(1), 1-9.
<https://doi.org/10.22219/joesment.v2i2.22299>
- Raharjo, T. (2009). *Globalisasi Seni kerajinan keramik kasongan*. Program Pascasarjana Institut Seni Indonesia Yogyakarta.