

Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Keris dalam Meningkatkan Kesejahteraan dan Keberlanjutan Ekonomi di Kabupaten Gianyar

Keris Craft Business Development Strategy to Improve Economic Welfare and Sustainability in Gianyar Regency

**I Made Sara^{1*}, I Wayan Kartika Jaya Utama², I Made Suniastha Amerta³,
Pande Putu Mia Dita Sari⁴, Anak Agung Istri Gita Permata Anandra⁵**

^{1, 4-5} Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

² Prodi Magister Kenotariatan Fakultas Pascasarjana Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

³ Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

*Penulis Korespondensi: saramade.25a@gmail.com¹

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 11 Oktober, 2025;

Revisi: 21 Oktober, 2025;

Diterima: 19 November, 2025;

Tersedia: 31 Desember, 2025;

Terbit: 02 Januari, 2026;

Keywords: Business; Development; Economy; Kris; Strategy.

Abstract. This community service activity aims to empower kris craft enterprises in Gianyar Regency by integrating cultural preservation and economic development. The focus is on Sanggar Nami Pusaka, a workshop that produces kris and is dedicated to cultural preservation. The main challenges faced by kris craftsmen include limited managerial and marketing knowledge, restricted market access, and artisan regeneration issues. This craft is often viewed as a traditional activity rather than a sustainable business. Using a Community-Based Empowerment (CBE) approach, the program provides direct assistance in technology implementation and strategic planning, with an evaluation stage to assess the impact and develop a sustainability plan for Nami Pusaka. The program aims to transform Nami Pusaka from a workshop into a more organized business. Through training, the workshop can now access broader markets via digital platforms and improve financial management. The program has led to increased income and strengthened cultural identity, demonstrating that traditional crafts can thrive as a sustainable economic sector. Future recommendations include expanding the program, collaborating with more partners, and focusing on the regeneration of young artisans, with the ultimate goal of global recognition for Gianyar's kris as both a cultural heritage and high-value product.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan usaha kerajinan keris di Kabupaten Gianyar dengan mengintegrasikan pelestarian budaya dan pembangunan ekonomi. Fokusnya adalah pada Sanggar Nami Pusaka, sebuah bengkel yang memproduksi keris dan berdedikasi pada pelestarian budaya. Tantangan utama yang dihadapi oleh pengrajin keris meliputi keterbatasan pengetahuan manajerial dan pemasaran, akses pasar yang terbatas, dan masalah regenerasi pengrajin. Kerajinan ini sering dipandang sebagai kegiatan tradisional daripada bisnis yang berkelanjutan. Dengan menggunakan pendekatan Pemberdayaan Berbasis Komunitas (CBE), program ini memberikan bantuan langsung dalam implementasi teknologi dan perencanaan strategis, dengan tahap evaluasi untuk menilai dampak dan mengembangkan rencana keberlanjutan untuk Nami Pusaka. Program ini bertujuan untuk mengubah Nami Pusaka dari bengkel menjadi bisnis yang lebih terorganisir. Melalui pelatihan, bengkel tersebut kini dapat mengakses pasar yang lebih luas melalui platform digital dan meningkatkan manajemen keuangan. Program ini telah menghasilkan peningkatan pendapatan dan penguatan identitas budaya, menunjukkan bahwa kerajinan tradisional dapat berkembang sebagai sektor ekonomi yang berkelanjutan. Rekomendasi ke depan mencakup perluasan program, kolaborasi dengan lebih banyak mitra, dan fokus pada regenerasi perajin muda, dengan tujuan utama pengakuan global untuk keris Gianyar sebagai warisan budaya dan produk bernilai tinggi.

Kata kunci: Bisnis; Ekonomi; Kris; Pembangunan; Strategi.

1. LATAR BELAKANG

Kabupaten Gianyar, Bali, dikenal sebagai salah satu pusat seni dan budaya di Indonesia, yang memiliki reputasi tinggi dalam kerajinan tangan, termasuk keris (Sutarya et al., 2024). Keris dari Gianyar tidak hanya memiliki nilai estetika yang tinggi, tetapi juga menyimpan nilai historis yang penting sebagai bagian dari warisan budaya yang harus dilestarikan (Sukarini et al., 2019). Nami Pusaka, sebagai salah satu pengrajin keris terkemuka di daerah ini, berperan penting dalam menjaga tradisi pembuatan keris yang telah ada sejak lama (I Nyoman Sutapa et al., 2023). Namun, meskipun memiliki nilai budaya yang kuat, usaha kerajinan keris di Gianyar, termasuk Nami Pusaka, menghadapi tantangan signifikan dalam hal daya saing, pemasaran, regenerasi pengrajin, serta akses permodalan dan bahan baku.

Kondisi Nami Pusaka menunjukkan bahwa usaha ini masih mengandalkan metode produksi tradisional yang diwariskan secara turun-temurun. Meskipun pengrajin di Nami Pusaka memiliki keterampilan tinggi dalam menempa dan mengolah bahan baku keris, mereka kesulitan untuk beradaptasi dengan tren pasar yang semakin digital. Saat ini, usaha ini lebih banyak bergantung pada penjualan langsung dan jaringan kolektor, tanpa adanya strategi pemasaran digital yang efektif. Dengan meningkatnya minat global terhadap benda-benda pusaka dan kerajinan tangan khas Nusantara, seharusnya pasar untuk produk ini dapat diperluas melalui e-commerce dan pemasaran berbasis media sosial (Dahmiri, 2023; I Nyoman Sutapa et al., 2023).

Regenerasi pengrajin menjadi tantangan utama di Nami Pusaka. Banyak generasi muda di Gianyar yang enggan meneruskan tradisi pembuatan keris karena dianggap kurang menjanjikan secara ekonomi dibandingkan dengan sektor lain seperti pariwisata dan teknologi. Minimnya edukasi dan pelatihan untuk menarik minat anak muda dalam keterampilan pembuatan keris menyebabkan jumlah pengrajin semakin berkurang dari tahun ke tahun. Jika tidak ada upaya serius dalam mempertahankan dan mengembangkan regenerasi pengrajin, industri keris di Gianyar berisiko mengalami kemunduran dalam jangka panjang.

Selain itu, akses pasar dan keterbatasan literasi digital dalam pemasaran juga menjadi permasalahan. Sebagian besar produk Nami Pusaka dijual secara konvensional melalui pameran budaya atau jaringan pembeli tetap. Namun, tren pasar menunjukkan bahwa konsumen mulai beralih ke platform digital untuk mencari produk budaya seperti keris. Kurangnya strategi pemasaran berbasis digital membuat Nami Pusaka kehilangan peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun internasional (I Nyoman Sutapa et al., 2023).

Dari sisi permodalan, akses terhadap pendanaan usaha masih menjadi kendala bagi Nami Pusaka. Sebagai usaha kecil dan menengah (UKM), keterbatasan modal menghambat pengembangan produksi, inovasi produk, serta ekspansi pemasaran. Beberapa skema bantuan pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) masih sulit diakses oleh pengrajin karena keterbatasan informasi atau persyaratan administratif yang kompleks (I Nyoman Sutapa et al., 2023; Rasyid & Christianto ATS, 2024). Selain itu, keberlanjutan bahan baku menjadi perhatian utama. Keris tradisional memerlukan bahan baku tertentu, seperti besi pamor dan baja berkualitas tinggi, yang ketersedianya semakin terbatas. Kenaikan harga bahan baku serta sulitnya mendapatkan material yang sesuai dengan standar tradisional membuat produksi menjadi lebih mahal dan sulit dikembangkan (Arbani, 2022; Sianturi et al., 2025).

Dengan berbagai tantangan ini, diperlukan strategi pengembangan yang berbasis inovasi, digitalisasi, serta pemberdayaan generasi muda agar usaha Nami Pusaka dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin dan keberlanjutan ekonomi industri keris di Kabupaten Gianyar.

Dalam konteks Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dalam aspek pemberdayaan masyarakat dan peningkatan keterampilan mahasiswa. Dalam program ini, mahasiswa akan dilibatkan dalam pendampingan digitalisasi, pengelolaan bisnis, serta konservasi budaya melalui kegiatan lapangan bersama mitra.

Fokus utama pengabdian ini adalah pengembangan usaha kerajinan keris melalui inovasi, digitalisasi pemasaran, regenerasi pengrajin, dan peningkatan kesejahteraan ekonomi berbasis budaya lokal di Kabupaten Gianyar. Fokus ini mencakup beberapa aspek penting yang menjadi tantangan utama bagi Nami Pusaka dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Secara lebih spesifik, fokus pengabdian ini meliputi Pemberdayaan dan Penguatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Budaya; Digitalisasi dan Pemasaran Berbasis Teknologi; Regenerasi dan Edukasi Generasi Muda dalam Pelestarian Kerajinan Keris; Peningkatan Akses Permodalan dan Pendampingan Bisnis; Keberlanjutan Ekonomi dan Ketersediaan Bahan Baku.

2. METODE PENELITIAN

Pelaksanakan kegiatan pengabdian di Nami Pusaka diawali dengan melakukan observasi dan wawancara kepada salah satu perangkat Desa Sengenan, Penebel Tabanan dengan tujuan mengetahui apa saja yang menjadi permasalahan yang terjadi (Krisna Yudha Cokorda et al., 2023; Sara et al., 2024; Utama et al., 2024). Untuk menghadapi permasalahan yang mitra hadapi dilaksanakan dengan:

Sosialisasi

Langkah awal dalam kegiatan ini adalah melakukan sosialisasi kepada mitra, yakni pengrajin Nami Pusaka. Kegiatan dalam tahap ini meliputi pengenalan program pengabdian kepada masyarakat dan manfaatnya bagi pengrajin, dengan tujuan memberikan pemahaman awal terkait kegiatan yang akan dilakukan. Dan diskusi terbuka dan survei kebutuhan mitra, guna mengidentifikasi secara lebih spesifik tantangan dan kendala yang dihadapi dalam produksi, pemasaran, dan regenerasi pengrajin.

Pelatihan

Pelatihan akan dilakukan secara bertahap untuk meningkatkan kapasitas pengrajin dalam beberapa aspek utama, yaitu produksi, pemasaran digital, dan manajemen usaha. Kegiatan dalam tahap ini meliputi pelatihan Pemasaran Digital, Manajemen Usaha dan Akses Permodalan serta pelatihan untuk Generasi Muda (Regenerasi Pengrajin).

Penerapan teknologi

Pada tahap ini, pengrajin akan mulai menerapkan teknologi yang telah diperkenalkan dalam pelatihan sebelumnya, dengan fokus pada produksi dan pemasaran digital. Kegiatan dalam tahap ini meliputi optimalisasi Teknologi dalam Produksi

Pendampingan dan evaluasi

Setelah penerapan solusi, dilakukan pendampingan intensif selama beberapa bulan untuk memastikan keberlanjutan program. Pendampingan ini mencakup evaluasi kinerja pemasaran digital dan penjualan, dengan membandingkan data sebelum dan sesudah implementasi strategi digital. Dan monitoring regenerasi pengrajin, dengan melihat jumlah peserta muda yang tertarik untuk terus belajar dan terlibat dalam produksi keris.

Keberlanjutan program

Keberlanjutan program sangat penting agar dampak dari kegiatan ini dapat dirasakan dalam jangka panjang. Strategi keberlanjutan yang akan diterapkan pembentukan komunitas digital bagi pengrajin, di mana mereka dapat terus berbagi informasi dan strategi pemasaran setelah program selesai.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sanggar Pelestarian Budaya Nami Pusaka adalah sebuah sanggar yang berfokus pada pelestarian dan pengembangan seni budaya, khususnya dalam bidang pembuatan keris atau yang dikenal sebagai empu keris. Sanggar ini berlokasi di Jl. Raya Semebaung Gg. Ayodya No. 6, Bedulu, Blahbatuh, Gianyar, Bali. Nama "Nami Pusaka" menunjukkan komitmen sanggar untuk menjaga dan melestarikan keris sebagai benda pusaka, yang memiliki nilai

sejarah, spiritual, dan budaya yang tinggi. Keris tidak hanya dianggap sebagai senjata, tetapi juga sebagai karya seni yang sarat makna, dibuat dengan teknik dan ritual khusus.

Sanggar ini menjadi tempat bagi para pengrajin (empu) untuk berkarya, berbagi pengetahuan, dan mewariskan keahlian membuat keris kepada generasi muda. Mereka menggunakan metode tradisional yang diturunkan dari leluhur, memastikan setiap keris yang dihasilkan memiliki kualitas, keunikan, dan makna yang mendalam.

Pengrajin yang berada dibawah binaan Sanggar Pelastrian Budaya Nami Pusaka berjumlah 10 orang pengrajin semuanya laki-laki. Rentang usia para pengrajin ini bervariasi antara 35 hingga 70 tahun. Dilihat dari segi pendidikan terakhir, para pengrajin memiliki latar belakang pendidikan yang beragam, mulai dari tingkat Strata 1 (S1), SMA, SLTA, hingga SMP. Para pengrajin yang berada dibawah binaan Nami Pusaka memiliki dan telah memulai usahanya dalam kurun waktu yang berbeda-beda, yaitu antara 3 hingga 10 tahun yang lalu.

Mengenai jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh masing-masing pengrajin berpariasi. Beberapa pengrajin mempekerjakan antara 2 hingga 5 orang tenaga kerja tambahan, sementara ada pula yang masih menjalankan usaha secara mandiri tanpa bantuan pekerja. Pada awal memulai usaha, modal usaha yang dimiliki oleh para pengrajin juga bervariasi, mulai dari Rp 2.000.000 (dua juta rupiah) hingga Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah).

Selain itu, omzet yang diperoleh oleh setiap pengrajin juga menunjukkan perbedaan yang cukup besar, dengan kisaran pendapatan antara Rp 2.000.000 (dua juta rupiah) sampai dengan Rp 20.000.000 (dua puluh juta rupiah). Variasi ini dapat mencerminkan perbedaan skala usaha, kapasitas produksi, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing pengrajin di Nami Pusaka.

Strategi adalah rencana terperinci yang dibuat untuk mencapai tujuan jangka panjang yang berupa sebuah kerangka kerja yang menghubungkan visi atau tujuan besar dengan serangkaian tindakan konkret (Fitria et al., 2022; Gusmaletri et al., 2024).

Konsep strategi pengembangan usaha tidak diciptakan oleh satu individu saja, melainkan berkembang dari berbagai pemikiran para ahli manajemen dan bisnis (Marto, 2021). Oleh karena itu, tidak ada satu definisi tunggal yang dianggap paling sah, melainkan berbagai definisi yang saling melengkapi.

Strategi pengembangan usaha adalah serangkaian rencana dan tindakan yang terstruktur untuk membuat bisnis tumbuh dan mencapai tujuan jangka panjang tidak hanya soal meningkatkan penjualan, tetapi juga mencakup upaya untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan profitabilitas, dan memastikan keberlanjutan bisnis (Riswanto et al., 2024; Sagala et al., 2024). Strategi pengembangan usaha meliputi: (Ardiyanto et al., n.d.).

- a. Strategi Pengembangan Produk (*Product Development*)
- b. Strategi Pengembangan Pasar (*Market Development*)
- c. Pengembangan Modal Usaha
- d. Pengembangan kualitas SDM

Sanggar Nami Pusaka tidak hanya berfungsi sebagai tempat produksi, tetapi juga sebagai benteng budaya yang menjaga warisan leluhur tetap hidup dan relevan di era modern. Dalam upaya ini, “Nami Pusaka” sebagai Sanggar Pelestarian Budaya usaha kerajinan keris yang berlokasi di Kabupaten Gianyar, menjadi sangat strategis. Nami Pusaka telah dikenal sebagai tempat produksi keris yang mengedepankan kualitas dan keaslian produk, serta memiliki jaringan pemasaran yang cukup luas. Kolaborasi dengan Nami Pusaka memungkinkan transfer pengetahuan dan teknologi yang efektif kepada pengrajin lokal, sekaligus memperkuat jejaring distribusi produk keris ke pasar yang lebih besar. Dukungan dari Nami Pusaka juga mencakup pelatihan keterampilan, inovasi desain, serta pendampingan manajemen usaha yang sangat dibutuhkan oleh para pengrajin dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan.

Langkah pertama yang sangat krusial adalah peningkatan kualitas produk kerajinan keris melalui pelatihan dan pembinaan keterampilan teknis bagi para pengrajin. Pelatihan ini tidak hanya difokuskan pada penguasaan teknik tradisional seperti pembuatan bilah, ukiran, dan proses pengasahan yang presisi, tetapi juga mengedepankan inovasi desain yang mampu mengakomodasi selera pasar modern tanpa menghilangkan nilai-nilai budaya asli. Dengan bimbingan dan pengalaman dari Nami Pusaka, para pengrajin dapat meningkatkan mutu produk sehingga memiliki daya saing yang kuat di pasar lokal maupun internasional. Selain itu, peningkatan kualitas bahan baku dan penerapan standar produksi yang ketat akan memastikan konsistensi mutu produk sehingga mampu memenuhi ekspektasi konsumen dan standar ekspor.



Gambar 1. Foto Bersama Pengrajin Nami Pusaka.

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan mayoritas Responden Pernah Mengikuti Pelatihan Sebesar 70% dari total responden pernah mengikuti pelatihan atau

bimbingan usaha, menunjukkan tingginya minat atau kesadaran akan pentingnya pengembangan diri di bidang usaha. Dari jumlah responden yang pernah mengikuti pelatihan, mayoritasnya (50%) hanya pernah mengikuti satu atau dua kali saja. Ini menunjukkan bahwa meskipun mereka memiliki pengalaman, intensitas partisipasinya mungkin masih rendah. Sekitar 10% responden ragu apakah pengalaman yang mereka miliki bisa dikategorikan sebagai pelatihan atau bimbingan usaha, menandakan adanya ambiguitas atau kurangnya pemahaman tentang definisi pelatihan itu sendiri. Sejumlah 20% responden menyatakan belum pernah mengikuti pelatihan atau bimbingan usaha sama sekali. Kelompok ini bisa menjadi target potensial untuk program-program pelatihan di masa depan.

Terkait Akses ke Modal Usaha 40% responden menyatakan tidak memiliki akses langsung ke modal. Ini adalah kelompok terbesar dan menunjukkan adanya hambatan signifikan dalam permodalan. 30% lainnya sedang dalam proses mencari akses ke modal, yang mengindikasikan bahwa mereka masih berjuang untuk mendapatkan pembiayaan. 20% responden memiliki akses terbatas hanya ke sumber modal tertentu. Hanya 10% dari responden yang menyatakan memiliki akses ke berbagai sumber modal usaha. Angka ini sangat kecil, menunjukkan bahwa kemudahan akses modal masih menjadi masalah bagi sebagian besar peserta survei. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa akses terhadap modal usaha adalah tantangan besar bagi mayoritas responden. Mayoritas dari mereka (70%) masih berjuang mendapatkan modal, baik karena tidak memiliki akses sama sekali atau karena terbatasnya pilihan yang tersedia. Fakta bahwa hanya sedikit yang memiliki akses ke berbagai sumber modal (10%) menggarisbawahi perlunya dukungan lebih lanjut, seperti program pendanaan, pelatihan, atau informasi yang lebih baik tentang cara mendapatkan modal untuk bisnis.

Terkait pemanfaatkan teknologi dalam usaha sebanyak 70% dari responden (A dan B) sudah memanfaatkan teknologi dalam usaha mereka, yang menunjukkan tingkat adopsi teknologi yang cukup tinggi. 40% responden menyatakan sangat memanfaatkan teknologi di seluruh aspek usaha. Kelompok ini adalah pengguna teknologi yang paling maju. 30% lainnya memanfaatkan teknologi di beberapa area kunci, menunjukkan bahwa mereka sedang dalam proses adaptasi. Secara keseluruhan, disimpulkan sebagian besar responden sudah melek teknologi dan mengintegrasikannya ke dalam bisnis mereka. Namun, masih ada kelompok yang berada di tahap awal adopsi dan baru mempertimbangkan penggunaannya. Fakta ini menunjukkan adanya peluang untuk mengedukasi dan memfasilitasi kelompok tersebut agar dapat memaksimalkan potensi teknologi untuk pertumbuhan bisnis.

Terkait inovasi desain produk sebagian besar responden, yaitu 60%, menyatakan bahwa mereka sesekali melakukan penyesuaian dan inovasi kecil pada desain produk. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi dilakukan, tetapi cenderung tidak menjadi fokus utama yang berkelanjutan. Hanya 30% dari responden yang secara aktif menjadikan inovasi desain produk sebagai fokus utama. Ini mengindikasikan bahwa masih banyak pelaku usaha yang belum menjadikan inovasi sebagai bagian integral dari strategi bisnis mereka. Sebanyak 10% responden menyatakan bahwa mereka belum terlalu fokus pada inovasi desain produk saat ini, mengisyaratkan bahwa prioritas mereka berada pada aspek lain dari pengembangan bisnis. Secara keseluruhan, meskipun sebagian besar responden (90%) melakukan semacam inovasi desain produk, tingkat inovasinya bervariasi. Mayoritas hanya melakukan penyesuaian kecil, sementara hanya sebagian kecil yang menjadikan inovasi sebagai fokus utama.

Terkait strategi pemasaran yang jelas 30% dari mereka sedang dalam proses mengembangkan strategi pemasaran. 20% lainnya belum memiliki strategi yang jelas. 20% dari responden memiliki pendekatan pemasaran yang sangat mendasar dan tidak terstruktur. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa pemahaman dan penerapan strategi pemasaran yang terstruktur masih sangat kurang di antara para responden. Sebagian besar dari mereka masih berada di tahap awal atau bahkan belum memulai perencanaan pemasaran yang matang. Hal ini bisa menjadi hambatan serius bagi pertumbuhan bisnis mereka, karena tanpa strategi pemasaran yang jelas, sulit untuk menjangkau pelanggan baru dan bersaing di pasar.

Terkait kerjasama dengan pihak lain sebagian besar responden, yaitu 70%, menyatakan bahwa mereka belum memiliki kerjasama yang signifikan dengan pihak lain. Ini adalah jumlah yang sangat dominan dan menunjukkan bahwa banyak dari mereka beroperasi secara mandiri. Sebagian Kecil Sudah Terlibat: Hanya 30% dari total responden yang sudah menjalin kerjasama, dengan rincian 10% memiliki kerjasama formal dan erat dengan beberapa pihak; 10% memiliki kerjasama informal dengan pihak-pihak terkait; dan 10% lainnya sedang dalam proses menjajaki potensi kerjasama. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa keterlibatan dalam kerjasama dengan pihak eksternal masih sangat rendah di kalangan responden. Meskipun beberapa dari mereka sudah mulai menjalin hubungan atau sedang dalam proses, mayoritas masih beroperasi sendiri. Hal ini mengindikasikan bahwa ada potensi besar untuk mendorong kolaborasi, yang dapat membuka peluang baru, meningkatkan jangkauan pasar, dan memperkuat posisi bisnis mereka.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa permodalan adalah hambatan utama bagi pengembangan usaha kerajinan keris. Meskipun kebutuhan akan pemasaran, hak kekayaan intelektual, dan dukungan pemerintah juga ada, sebagian besar pelaku usaha

menganggap akses ke modal sebagai kunci untuk memecahkan masalah lainnya. Ini mengisyaratkan bahwa program atau inisiatif yang berfokus pada penyediaan dana yang mudah diakses akan memiliki dampak paling signifikan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian ini membuktikan bahwa strategi pengembangan usaha yang terintegrasi dengan pelestarian budaya memiliki dampak positif yang signifikan. Nami Pusaka, yang sebelumnya berfokus pada produksi tradisional, kini memiliki fondasi yang lebih kuat untuk menghadapi tantangan ekonomi modern. Program ini berhasil meningkatkan Pengetahuan dan Keterampilan para pengrajin dalam aspek manajemen dan pemasaran digital; memperluas Akses Pasar melalui pemanfaatan teknologi, yang sebelumnya menjadi kendala utama; menjaga Keberlanjutan seni keris dengan mendorong minat generasi muda dan menciptakan ekosistem bisnis yang lebih mandiri. Keberhasilan proyek ini menunjukkan bahwa seni kerajinan keris dapat berkembang tanpa kehilangan esensi budayanya, dengan syarat adanya intervensi strategis dan pendampingan yang tepat.

Untuk memastikan dampak yang lebih besar dan berkelanjutan, ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan perluasan kolaborasi tidak hanya dengan komunitas pengrajin, tetapi juga dengan pemerintah daerah, institusi pariwisata, dan lembaga pendidikan. Mendorong penetapan standar kualitas untuk keris Gianyar. Dan nengembangkan program magang formal yang terstruktur dengan insentif yang jelas, agar generasi muda melihat profesi pengrajin keris sebagai pilihan karier yang menjanjikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih kami tunjukan atas seluruh pihak yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian ini, khususnya DPPM Universitas Warmadewa yang telah berkontribusi besar dalam memberikan dana pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Anggraini, D. D., Gupita, N., Kusuma, D. P., & Puspitasari, R. N. (2024). Optimalisasi pemanfaatan lingkungan sekolah pada kegiatan pembelajaran luar kelas dalam PAUD. *SELING: Jurnal Program Studi PGRA*, 8(2), Article 1233.
- Dahniar, T. (2023). Pemanfaatan lahan kosong untuk penanaman dan mengurangi emisi karbon Kampung Bojong Desa Kadikaran Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang. 3.

- Diana, R. R. (2021). Implementasi model pembelajaran sentra dalam mengembangkan multiple intellegensi anak usia dini di RA Azzahra Lampung Timur. *Jurnal Raudhah*, 9(2). <https://doi.org/10.30829/raudhah.v9i2.1308>
- Dzakkiyah, A. A. (2024). Pemanfaatan lingkungan sekitar sebagai sumber belajar anak usia dini. *Jurnal Generasi Tarbiyah: Jurnal Pendidikan Islam*, 3(1), 104-113. <https://doi.org/10.59342/jgt.v3i1.241>
- Etnawati, S. (2022). Implementasi teori Vygotsky terhadap perkembangan bahasa anak usia dini. *Jurnal Pendidikan*, 22(2), 130-138. <https://doi.org/10.52850/jpn.v22i2.3824>
- Fadhilah, W. (2023). Strategi guru dalam meningkatkan motivasi belajar anak usia dini. *DZURRIYAT: Jurnal Pendidikan Islam Anak Usia Dini*, 1(2), 47-59. <https://doi.org/10.61104/jd.v1i2.42>
- Farina, M. (2025). Pemanfaatan lingkungan alam sebagai sumber belajar anak. *SINERGI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(7), 3003-3011. <https://doi.org/10.62335/sinergi.v2i7.1472>
- Hasanah, L., Alfilail, S. N., Rahmawati, R., Khairunnisa, A., & Munawaroh, S. (2024). Ragam model pembelajaran pendidikan anak usia dini. 8.
- Hasanah, L., Dewi, R. K., Maulida, A., Fanbilah, I. F., & Wardani, T. P. (2024). Model kurikulum dengan pendekatan sentra pada lembaga pendidikan anak usia dini. *Jurnal Paud Agapedia*, 8(1), 83-96. <https://ejournal.upi.edu/index.php/agapedia>
- Ibda, F. (2015). Perkembangan kognitif: Teori Jean Piaget. 3.
- Indrawati, I., Ilham, I., Muslim, M., & Ahmad, A. (2024). Peran guru dalam membangun motivasi belajar anak usia dini di TK PGRI Ibadurrahman Mande Kota Bima. *Generasi Emas*, 7(2), 86-97. [https://doi.org/10.25299/ge.2024.vol7\(2\).18107](https://doi.org/10.25299/ge.2024.vol7(2).18107)
- Ningsih, K. A., Prasetyo, I., & Hasanah, D. F. (2021). Pendidikan karakter anak usia dini melalui sentra bahan alam. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 6(3), 1093-1104. <https://doi.org/10.31004/obsesi.v6i3.1172>
- Paridah, S., & Koenarso, D. A. P. (2020). Implementasi kegiatan belajar outdoor melalui sentra bahan alam dalam mengembangkan kecerdasan naturalis anak. *Preschool*, 2(1), 149-154. <https://doi.org/10.18860/preschool.v2i1.10381>
- Sekarningtyas, D. S., Sudarti, & Diana. (2025). Penerapan pembelajaran sentra bahan alam dalam mengoptimalkan kemandirian anak usia 4-5 tahun. *Jurnal Kajian Anak (J-Sanak)*. <https://doi.org/10.24127/j-sanak.v5i02.5492>
- Somantri, G. R. (2005). Memahami metode kualitatif. *Makara Human Behavior Studies in Asia*, 9(2), 57-65. <https://doi.org/10.7454/mssh.v9i2.122>