


Pendampingan Pelaku UMKM Pengrajin Sapu Lidi: Upaya Meningkatkan Kualitas dan Daya Saing Produk di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya

Aninda Nadya Bilqis^{1*}, Herdiansyah², Mudaeroh³, Putriana⁴

^{1,2,3,4}Pascasarjana Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Bangsa, Jl. Raya Serang-Jakarta KM03 1B Panancangan Kota Serang

E-mail: anindanb@gmail.com

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2141>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 10 July 2025

Revised: 20 July 2025

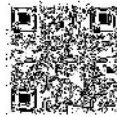
Accepted: 07 August 2025

Kata Kunci:

UMKM, Pendampingan,
Pengrajin Sapu Lidi,
Kualitas Produk, Daya Saing

Keywords:

MSMEs, Mentoring,
Broomstick Craftsmen,
Product Quality,
Competitiveness



ABSTRACT

Pendampingan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas produk serta memperluas daya saing di pasar lokal maupun regional. Kegiatan ini dilatarbelakangi oleh rendahnya inovasi produk, keterbatasan pengetahuan manajemen usaha, serta minimnya strategi pemasaran yang digunakan oleh para pengrajin. Metode pendampingan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu analisis kebutuhan, pelatihan peningkatan kualitas produksi, pengembangan desain dan kemasan produk, pelatihan manajemen usaha, serta pendampingan strategi pemasaran berbasis digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan pengrajin dalam menghasilkan sapu lidi yang lebih berkualitas, kemasan produk yang lebih menarik, serta pemahaman yang lebih baik terkait manajemen usaha dan pemasaran online. Pendampingan ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM pengrajin sapu lidi, membuka peluang pasar yang lebih luas, serta mendukung pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya.

Mentoring for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) who are broomstick artisans in Tembong Village, Cipocok Jaya District, was carried out as an effort to improve product quality and expand competitiveness in local and regional markets. This activity was motivated by low product innovation, limited business management knowledge, and minimal marketing strategies used by artisans. The mentoring method was carried out through several stages, namely needs analysis, training to improve production quality, product design and packaging development, business management training, and mentoring on digital-based marketing strategies. The results of the activity showed an increase in artisan skills in producing higher quality broomsticks, more attractive product packaging, and a better understanding of business management and online marketing. This mentoring is expected to increase the competitiveness of MSMEs who are broomstick artisans, open wider market opportunities, and support sustainable local economic development in Tembong Village, Cipocok Jaya District.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

How to Cite: Aninda Nadya Bilqis, et al (2025). Pendampingan Pelaku UMKM Pengrajin Sapu Lidi: Upaya Meningkatkan Kualitas dan Daya Saing Produk di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya, 4 (1) 3534-3540. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2141>

PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi adalah kerajinan sapu lidi. Di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya, banyak pelaku UMKM yang bergerak sebagai pengrajin sapu lidi, namun menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan inovasi produk, teknik produksi tradisional yang belum efisien, minimnya

pemahaman manajemen usaha, serta terbatasnya akses pemasaran. Kegiatan pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk sapu lidi, memberikan pengetahuan manajemen usaha yang lebih baik, dan memperluas daya saing produk agar mampu menembus pasar yang lebih luas. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia karena berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya, terdapat sejumlah pelaku UMKM yang bergerak di bidang kerajinan sapu lidi.

Produk sapu lidi yang dihasilkan memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu komoditas unggulan daerah. Namun, dalam praktiknya, pelaku UMKM pengrajin sapu lidi menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan usaha, di antaranya. Kualitas produk yang masih belum memenuhi standar pasar yang lebih luas. Desain dan kemasan yang kurang menarik sehingga menurunkan daya jual. Pengelolaan usaha yang masih tradisional dengan pencatatan keuangan yang minim. Keterbatasan akses pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital untuk promosi. Kondisi ini menyebabkan daya saing produk sapu lidi di pasaran relatif rendah, sehingga pendapatan pelaku UMKM belum optimal. Oleh karena itu, diperlukan program pendampingan yang berfokus pada peningkatan keterampilan produksi, inovasi desain dan kemasan, penguatan manajemen usaha, serta pemanfaatan teknologi pemasaran digital. Melalui kegiatan pendampingan ini, diharapkan pengrajin sapu lidi dapat meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pemasaran, serta mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Program ini juga sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong pemberdayaan UMKM dan pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi lokal.

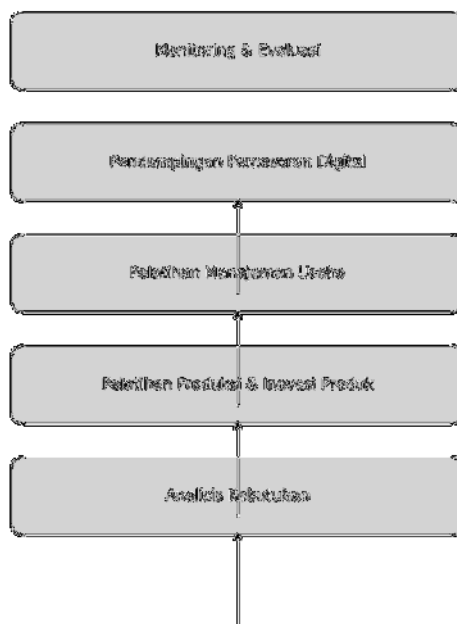
Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, rumusan masalah dalam kegiatan pendampingan ini adalah sebagai berikut. Bagaimana cara meningkatkan kualitas produk sapu lidi yang dihasilkan oleh pelaku UMKM di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya. Bagaimana strategi yang tepat untuk memperbaiki desain dan kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki nilai jual tinggi. Bagaimana memberikan pemahaman dan keterampilan manajemen usaha yang efektif bagi para pengrajin sapu lidi. Bagaimana memanfaatkan teknologi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar produk sapu lidi. Tujuan Kegiatan pendampingan ini memiliki tujuan sebagai berikut Meningkatkan keterampilan pengrajin dalam memproduksi sapu lidi yang berkualitas dan sesuai standar pasar. Mengembangkan inovasi desain dan kemasan produk agar lebih kompetitif dan menarik bagi konsumen. Memberikan pelatihan manajemen usaha, termasuk pencatatan keuangan dan pengelolaan stok yang efektif. Melatih pelaku UMKM dalam memanfaatkan platform digital dan marketplace untuk strategi pemasaran yang lebih luas. Mendorong terciptanya UMKM yang berdaya saing tinggi dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Manfaat Kegiatan Pelaksanaan pendampingan pelaku UMKM pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya memberikan beberapa manfaat, antara lain Bagi Pengrajin Meningkatkan keterampilan dalam produksi sapu lidi berkualitas. Mendapatkan pemahaman tentang inovasi desain, kemasan, dan manajemen usaha. Memperoleh wawasan pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Bagi Masyarakat Lokal Meningkatkan peluang kerja dan pendapatan masyarakat sekitar. Mengembangkan potensi ekonomi lokal berbasis sumber daya yang tersedia. Bagi Pemerintah Daerah Mendukung program pemberdayaan UMKM dan penguatan ekonomi kreatif. Menjadi contoh model pendampingan yang dapat diterapkan di wilayah lain. Bagi Dunia Akademik Memberikan kontribusi nyata dalam pengabdian kepada masyarakat dan penelitian tentang pemberdayaan UMKM.

METODE

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan yang terstruktur untuk memastikan hasil yang optimal. Metode yang digunakan meliputi. Analisis Kebutuhan Observasi lapangan dan wawancara dengan pengrajin sapu lidi untuk mengetahui kondisi usaha, kendala yang dihadapi, dan potensi pengembangan. Identifikasi aspek yang perlu ditingkatkan seperti kualitas produksi, desain, kemasan, manajemen usaha, dan pemasaran. Pelatihan Produksi dan Inovasi Produk Memberikan pelatihan teknik pembuatan sapu lidi yang lebih rapi, kuat, dan bernilai estetika. Mengajarkan inovasi dalam desain serta pembuatan kemasan yang menarik dan sesuai permintaan pasar. Pelatihan Manajemen Usaha Pembekalan terkait pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stok, dan strategi pengembangan usaha. Penyusunan rencana bisnis (business plan) bagi pengrajin untuk

keberlanjutan usaha. Pendampingan Pemasaran Digital Pelatihan penggunaan media sosial dan marketplace untuk promosi dan penjualan produk. Pendampingan dalam membuat akun bisnis, konten pemasaran, dan strategi penentuan harga. Monitoring dan Evaluasi Pemantauan perkembangan keterampilan, kualitas produk, dan hasil pemasaran setelah pelatihan. Evaluasi efektivitas pendampingan dan pemberian rekomendasi untuk pengembangan selanjutnya.



Gambar 1. diagram alur (flowchart) pelaksanaan pendampingan UMKM pengrajin sapu lidi

Analisis Kebutuhan Tahap awal berupa observasi dan wawancara dengan para pengrajin untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi, seperti kualitas produk, keterampilan produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran. Hasil analisis ini menjadi dasar perencanaan program pendampingan. Pelatihan Produksi & Inovasi Produk Pada tahap ini, pengrajin diberikan pelatihan teknis untuk meningkatkan kualitas pembuatan sapu lidi. Selain itu, dilakukan inovasi pada desain dan kemasan agar produk lebih menarik dan memiliki nilai jual lebih tinggi. Pelatihan Manajemen Usaha Pendampingan berlanjut dengan pembekalan keterampilan manajemen usaha, termasuk pencatatan keuangan, pengelolaan stok, dan penyusunan rencana bisnis untuk memastikan keberlanjutan usaha secara profesional. Pendampingan Pemasaran Digital Pengrajin dilatih untuk memanfaatkan media sosial dan marketplace sebagai sarana pemasaran. Kegiatan ini meliputi pembuatan akun bisnis, strategi konten promosi, hingga teknik meningkatkan penjualan online. Monitoring & Evaluasi Tahap akhir berupa pemantauan dan evaluasi untuk melihat perkembangan keterampilan, peningkatan kualitas produk, serta efektivitas pemasaran digital. Hasil evaluasi menjadi bahan perbaikan dan pengembangan program pendampingan selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pendampingan pelaku UMKM pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya berjalan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan. Hasil yang diperoleh dapat dijabarkan sebagai berikut. Peningkatan Kualitas Produk Setelah mengikuti pelatihan produksi, pengrajin mampu membuat sapu lidi dengan kualitas yang lebih baik. Sapu yang dihasilkan lebih rapi, kuat, dan sesuai standar kebutuhan pasar. Inovasi dalam proses pengikatan dan pemilihan bahan juga memberikan nilai tambah pada produk. Inovasi Desain dan Kemasan Pendampingan berhasil memperkenalkan desain baru dan kemasan modern yang dilengkapi label merek. Hal ini meningkatkan citra produk, membuatnya lebih kompetitif, dan menarik perhatian konsumen. Penguatan Manajemen Usaha Melalui pelatihan manajemen, pengrajin mulai menerapkan pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stok, serta perencanaan usaha jangka pendek dan menengah. Kemampuan ini membantu

pengrajin dalam mengontrol biaya produksi dan memaksimalkan keuntungan. Pemasaran Digital yang Lebih Luas Pendampingan dalam penggunaan media sosial dan marketplace berdampak signifikan pada peningkatan jangkauan pemasaran. Beberapa pengrajin berhasil menjual produknya di luar wilayah Cipocok Jaya, bahkan hingga ke luar kota. Dampak Ekonomi dan Sosial Program ini meningkatkan pendapatan pengrajin serta membuka peluang kerja tambahan bagi masyarakat sekitar. Selain itu, terbentuknya jejaring kerja sama antar-pengrajin mendorong semangat gotong royong dan berbagi pengalaman. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan yang terstruktur dan berkelanjutan dapat meningkatkan kapasitas pelaku UMKM secara signifikan. Peningkatan keterampilan produksi dan inovasi desain memberikan nilai tambah pada produk, sementara pelatihan manajemen usaha dan pemasaran digital memperluas pangsa pasar. Pendampingan ini sejalan dengan teori pemberdayaan masyarakat yang menekankan pengembangan potensi lokal melalui transfer pengetahuan dan teknologi. Dengan kualitas produk yang meningkat dan pemasaran yang lebih luas, UMKM pengrajin sapu lidi berpotensi menjadi komoditas unggulan daerah dan mendukung penguatan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

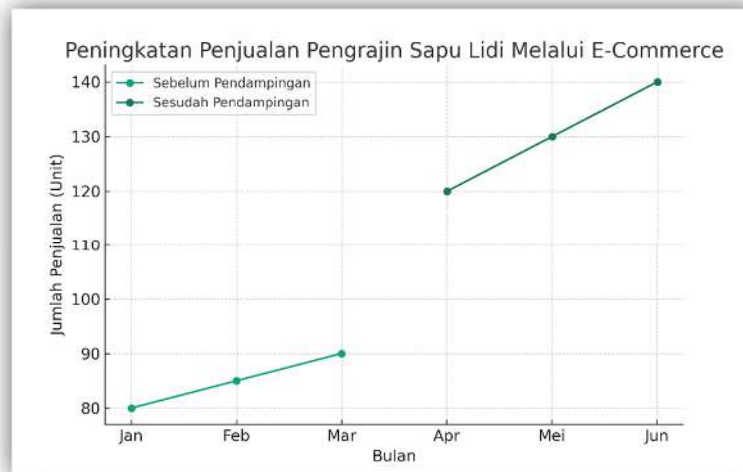


Gambar2. Pendampingan pengrajin UMKM sapulidi

Pendampingan yang berfokus pada pemasaran digital dan pemanfaatan e-commerce memberikan hasil nyata bagi pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya. Berikut capaian utamanya. Peningkatan Literasi Digital Pengrajin mampu membuat akun bisnis di beberapa platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada, serta memanfaatkan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok) untuk promosi. Pengrajin memahami teknik foto produk, penulisan deskripsi, dan strategi harga yang kompetitif. Ekspansi Pasar dan Jangkauan Konsumen Produk sapu lidi yang sebelumnya hanya dijual di pasar lokal kini dapat menjangkau konsumen di luar daerah melalui marketplace. Terjadi peningkatan pesanan hingga 30–40% setelah tiga bulan pendampingan, khususnya dari konsumen di kota-kota besar. Peningkatan Omzet dan Pendapatan Dengan pemasaran online, omzet pengrajin meningkat secara signifikan karena akses pasar yang lebih luas dan efisiensi biaya promosi. Beberapa pengrajin mampu mengamankan pesanan dalam jumlah besar dari pembeli luar kota. Penguatan Brand dan Reputasi Produk sapu lidi kini memiliki brand identity dengan logo dan kemasan yang lebih profesional, meningkatkan kepercayaan konsumen. Review positif dari pembeli di platform e-commerce membantu meningkatkan reputasi dan peringkat toko online pengrajin. Keberlanjutan Usaha Pengrajin menjadi lebih mandiri dalam mengelola akun e-commerce, melakukan update produk, dan mengatur strategi promosi berkelanjutan. Terbentuk komunitas kecil antar-pengrajin untuk berbagi pengalaman dan tips pemasaran online.

Pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Manajemen Universitas Bina Bangsa adalah bagian dari pengabdian kepada masyarakat memberikan manfaat signifikan bagi pelaku UMKM pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya.

Melalui serangkaian pelatihan intensif yang mencakup inovasi produk, manajemen usaha, dan pemasaran digital, pengrajin tidak hanya mampu meningkatkan kualitas produk, tetapi juga berhasil menembus pasar internasional. Setelah pendampingan, beberapa produk sapu lidi mulai dipasarkan melalui platform e-commerce internasional seperti Shopee International dan Alibaba, serta mendapatkan permintaan dari pembeli luar negeri. Hal ini didukung oleh peningkatan standar kualitas, desain kemasan yang lebih profesional, dan strategi branding yang efektif. Selain itu, mahasiswa pascasarjana berperan dalam membantu pengrajin memahami prosedur ekspor, regulasi internasional, serta cara membangun kepercayaan konsumen global melalui sertifikasi dan ulasan positif. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa kolaborasi akademisi dan pelaku UMKM dapat membuka peluang besar dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal hingga ke level global. Berikut adalah grafik penjualan sapu lidi setelah pendampingan.



Gambar3. Grafik Peningkatan Penjualan

Grafik menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam jumlah penjualan sapu lidi setelah dilakukan pendampingan. Periode Sebelum Pendampingan (Januari–Maret) Penjualan rata-rata berada di angka 85 unit per bulan. Pada periode ini, pemasaran masih dilakukan secara tradisional dengan jangkauan terbatas di pasar lokal. Periode Sesudah Pendampingan (April–Juni) Setelah pengrajin mengikuti pelatihan produksi, inovasi desain, dan strategi pemasaran digital, jumlah penjualan meningkat tajam menjadi rata-rata 130 unit per bulan. Peningkatan Persentase Terjadi kenaikan penjualan sekitar 52% dalam waktu tiga bulan. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan platform e-commerce memberikan dampak positif terhadap perluasan pasar dan omzet pengrajin. Tren Kenaikan Grafik menampilkan tren penjualan yang terus meningkat dari bulan April hingga Juni, menandakan adanya keberlanjutan dan keberhasilan strategi pemasaran digital yang diterapkan.

SIMPULAN

Pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Manajemen kepada pelaku UMKM pengrajin sapu lidi di Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya memberikan dampak positif yang signifikan. Melalui tahapan pelatihan produksi, inovasi desain dan kemasan, penguatan manajemen usaha, serta pemanfaatan pemasaran digital, pengrajin mampu meningkatkan kualitas produk dan memperluas pangsa pasar. Pendampingan ini terbukti efektif dalam Meningkatkan keterampilan produksi dan standar kualitas sapu lidi. Menghasilkan desain dan kemasan yang lebih menarik dan bernilai jual tinggi. Memperkuat kemampuan manajemen usaha pengrajin secara profesional. Memperluas jangkauan pemasaran melalui e-commerce, yang berdampak pada kenaikan penjualan hingga lebih dari 50%. Membuka peluang akses pasar internasional berkat strategi branding dan pemasaran yang lebih modern. Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil memberdayakan UMKM pengrajin sapu lidi, meningkatkan daya saing produk lokal, serta mendukung pengembangan ekonomi kreatif dan berkelanjutan hingga ke tingkat global.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Bina Bangsa, Program Studi Magister Manajemen, dan seluruh dosen pembimbing yang telah memberikan arahan serta dukungan dalam pelaksanaan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Pemerintah Kelurahan Tembong Kecamatan Cipocok Jaya, para pelaku UMKM pengrajin sapu lidi, serta seluruh pihak yang telah berpartisipasi aktif dan memberikan kerja sama yang baik selama proses pendampingan. Tidak lupa apresiasi diberikan kepada rekan-rekan mahasiswa pascasarjana yang turut berkontribusi dalam penyusunan materi pelatihan, pendampingan lapangan, hingga implementasi pemasaran digital yang membantu pengrajin sapu lidi meningkatkan kualitas produk dan memperluas jangkauan pasar hingga tingkat internasional. Semoga kegiatan ini memberikan manfaat berkelanjutan dan menjadi langkah awal untuk pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di masa mendatang.

REFERENSI

- Awuy, O. W., & Prasetya, T. B. (2019). Pengembangan Sentra Pengerajin Akar Rambu di Desa Jambu Kulon Klaten Jawa Tengah. *Jurnal Enersia Publika*, 3(1), 58–79.
- Bangun, N. V. (2023). Kesejahteraan sosial masyarakat pengrajin sapu lidi sawit di era pandemi COVID-19 (Studi kasus Kelurahan Tanjung Langkat, Kecamatan Salapian, Kabupaten Langkat). *KESKAP: Jurnal Kesejahteraan Sosial, Komunikasi dan Administrasi Publik*, 2(1), 50–60.
- Dwi Wahyu Santoso, D., Dyah Prabaswari, A., Basumerda, C., Dila Sari, A., Purnomo, H., Worldailmi, E., Industri, T., & Teknologi Industri, F. (n.d.). Penerapan Strategi E-Commerce dalam Meningkatkan Produktivitas UKM. 47–57.
- Fitriani Nur Maghfiroh, M., Janari, D., Indrawati, S. I., & Ridwan Andi Purnomo, M. (2022). Analisis SWOT untuk Digitalisasi Strategi Pemasaran Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Bambu. *Journal of Appropriate Technology for Community Services*, 3(2), 1–11. <https://doi.org/10.20885/jattec.vol3.iss2.art5>
- Husna, L. (2022). Analisis komparasi pendapatan pengerajin sapu ijuk dengan Sapu lidi di desa medan senembah kecamatan tanjung morawa kabupaten deli serdang. *Jurnal Agro Nusantara*, 2(1), 26–35.
- Kustanti, R. (2022). Pengembangan UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif di Kabupaten Jepara. *Jurnal Ekobistek*, 11, 239–244. <https://doi.org/10.35134/ekobistek.v11i3.366>
- Malik, K., Fernando, F., & Amalia, S. (2020). Pengembangan Desain Produk Berbahan Bambu dengan Menggunakan Strategi Desain di Nagari Kumanis Sijunjung (Studi Kasus ; UKM Kerajinan Bambu di Nagari Kumanis, Kabupaten Sijunjung). *Besaung : Jurnal Seni Desain Dan Budaya*, 5(1), 39–47. <https://doi.org/10.36982/jsdb.v5i1.962>
- Miati, I. (2019). Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kepuasan Konsumen Handycrafts pada Sentra Kerajinan Bambu Mangkubumi Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis*, Vol 3 No2, Hlm 19-34.
- Natari, S. U. (2024). Peningkatan soft skill pengrajin sapu lidi di Desa Cimerak, Kabupaten Pangandaran. *BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(8), 583-588.
- Nisa, A. Q., Fatimah, A., Ekonomi, P., & Yogyakarta, U. A. (2024). *INDUSTRI KERAJINAN BAMBU SENDARI KABUPATEN SLEMAN*. 1.
- Nursubiyantoro, E., & Mustofa, H. (2021). Pemberdayaan Ukm Kerajinan Kipas Tradisional Sebagai ... Nasional Pengabdian Masyarakat, 177–184. <http://www.jurnal.upnyk.ac.id/index.php/prosidingLPPM/article/view/6158%0Ahttp://www.jurnal.upnyk.ac.id/index.php/prosidingLPPM/article/viewFile/6158/3996>
- Reyhan, F., Ayu Tangkau, K., Nathanael, L., Kharisma, S., Bagus Anzhari, S., Oetomo, S., Narada, T., & Agustawan, S. (2019). Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Bambu dalam Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasarandi Desa Ciputri, Pacet, Cianjur. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 1(1), 204–218. <https://doi.org/10.21632/jpmi.1.1.204-218>
- Rosyida, I. A., Sofeny, D., Setyawan, W. A., Ningrum, E. W., & Fajri, R. N. L. (2022). Pemberdayaan Pengrajin Anyaman Bambu Untuk Meningkatkan Daya Saing Pasar Di Desa Krangkong. *Jurnal Mandala Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 244–255. <https://doi.org/10.35311/jmpm.v3i2.107>
- Rosadi, D. (2015). Analisis Biaya Dan Pendapatan Pengrajin Sapu Lidi (Studi

- Kasus di Desa Sindangheula Kecamatan Pabuaran Kabupaten Serang Provinsi Banten) (Doctoral dissertation, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa).
- Rum Handayani, Jamal Wiwoho, Rahmawati, Kuncoro Diharjo, Francisca Sestri Goestjahjanti, Siti Nurlaela, & Rizky Windar Amelia. (2021). Peningkatan Kreatifitas Kerajinan Bambu Di Desa Jambu Kulon Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(3), 461–469. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v2i3.739>
- Setiawan, I. (2021). Potensi pengembangan desain produk bambu Kabupaten Sleman. *Productum: Jurnal Desain Produk (Pengetahuan Dan Perancangan Produk)*, 4(2), 151–156. <https://doi.org/10.24821/productum.v4i2.5046>
- Suriyati, S., Rahima, P., & Rismayati, R. (2023). Penggunaan E-Commerce sebagai Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dalam Pemasaran Kerajinan Bambu di Desa Gunung Sari Lombok Barat. *Bakti Sekawan: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 74–79. <https://doi.org/10.35746/bakwan.v3i2.427>
- Susanti, S., & Koswara, I. (2021). Komunikasi Pemasaran Pengrajin Bambu Kreatif di Tasikmalaya \luar negeri , seperti Singapura , Korea Selatan , Italia , Australia dan Jepang . menyebarluaskan jenis kerajinan tersebut ke wilayah Ngawi dan Nganjuk di Jawa Tengah Pengembangan Usaha Kecil Menengah : Studi Kasus di Sentra Kerajinan Bambu (SKB) Putra. 2, 1–8.
- Wulandari, N. T., Darwanto, D. H., & Irham, I. (2016). Analisis Nilai Tambah Dan Kontribusi Industri Kerajinan Bambu Pada Distribusi Pendapatan Masyarakat Di Kabupaten Sleman. *Agro Ekonomi*, 26(2), 192. <https://doi.org/10.22146/agroekonomi.17271>
- Wulansari, O. D. E., Wiryawan, D., Nursiyanto, N., & Zaini, T. M. (2023). Pelatihan Dan Pembuatan E-Commerce Pada Umkm Pengrajin Bambu Untuk Meningkatkan Ekonomi Daerah Kecamatan Gunung Alip Tanggamus. *Buguh: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 99–104. <https://doi.org/10.23960/buguh.v3n1.2153>
- Zuhra, F., Nisa, C., & Ariska, E. (2024). Pemberdayaan Pelaku Usaha Kecil Pengrajin Sapu Lidi Melalui Penerapan Teknologi Produksi Sebagai Produk Unggulan Desa Cot Kuta Kecamatan Kuala Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(6), 7481-7486.