

PKM di IKM Akah Bali untuk Peningkatan Kualitas Pemasaran Produk Kerajinan

^{1*}Ni Wayan Sumartini Saraswati, dan ²I Gusti Ayu Agung Diatri Indradewi

^{1,2} Jurusan Teknik Informatika, STMIK STIKOM Indonesia, Denpasar
Bali, Indonesia.

*Email: sumartini.saraswati@stiki-indonesia.ac.id

ABSTRAK

Industri kerajinan memegang peranan cukup penting dalam mendukung perekonomian masyarakat kabupaten Bangli. Seperti halnya IKM Akah Bali. Kerajinan yang dihasilkan IKM Akah Bali adalah kerajinan yang berbahan baku dari akar bambu. Akar bambu yang selama ini dianggap sebagai limbah dapat diolah menjadi kerajinan tangan yang bernilai ekonomi tinggi, bahkan karena keunikan dan keantikan yang dimilikinya, kerajinan limbah bambu IKM ini dapat menembus pasar ekspor sebagaimana halnya kerajinan kayu. Dalam mengikuti pameran pemilik IKM memiliki masalah karena tidak semua jenis produk tersedia untuk dipamerkan, bahkan cenderung produk-produk yang bagus telah laku terjual. Hal ini menyebabkan kendala pemasaran. Masalah kedua terkait dengan pemasaran bahwa penjualan IKM ini mengandalkan pengepul dimana pengerajin kurang diuntungkan terkait masalah harga yang ditekan oleh pihak pengepul. Pengerajin mengharapkan bisa terhubung langsung dengan konsumen yang memerlukan produk kerajinan tanpa harus melalui pengepul, sehingga margin keuntungan yang didapat pihak pengerajin menjadi lebih besar. Beberapa solusi yang dapat ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dialami oleh IKM adalah kegiatan dengan sentuhan ipteks, yaitu pendataan dan digitalisasi data produk kerajinan, pembuatan katalog produk kerajinan, pelatihan digitalisasi data produk kerajinan, pembuatan fasilitas online marketing produk kerajinan, serta pelatihan penggunaan online marketing untuk memperluas pemasaran. Hasil dari kegiatan PKM ini adalah dihasilkannya data produk IKM Akah Bali berupa data digital, meningkatnya kemampuan pengerajin dalam menyiapkan data digital produk berupa foto, dihasilkannya buku katalog produk dan *website* sebagai sarana perluasan pemasaran.

Kata kunci : kerajinan akar bambu, buku katalog, foto produk, *website e-commerce*

ABSTRACT

The handicraft industry (IKM) plays an important role in supporting the economy of the people in Bangli district, like the Akah Bali IKM. The handicrafts produced by the Akah Bali IKM are crafts made from bamboo roots. Bamboo roots that is considered as the waste can be processed into handicrafts that can be high economically valued, due to it's uniqueness and it's antiquity. These IKM bamboo waste crafts can penetrate the export market as well as wood crafts. IKM owners faces some obstacles during participating in the exhibition, because not all types of products are available for exhibition, even good products tend to be sold out. it causes marketing constraints. The second problem is related to marketing, that the sales of SMIs rely on collectors where the craftsmen are less profitable due to the price pressures by the collectors. The craftsmen expect to be able to connect directly with consumers who need handicraft products without having the help of middle man or so called the collectors, with hope that the craftmans' profit margins are greater. Some solutions that can be offered to deal with problems experienced by IKM are activities with a touch of science and technology, namely data collection and digitization of handicraft product data, making handicraft product catalogs, training on digitizing craft product data, making online marketing facilities for craft products, and the use of online marketing to expand the businesses. The results of this PKM activity are the digital data form of IKM Akah Bali production, the increased ability of craftsmen in

preparing digital product data through photos, the production of product catalog and websites as a means of expanding marketing.

Keywords : *bamboo root crafts; catalog books; product photo; e-commerce website*

PENDAHULUAN

Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, Usaha Kecil dan Menengah (IKM) memiliki peran yang sangat strategis mengingat berbagai potensi yang dimilikinya. Potensi tersebut antara lain mencakup jumlah dan penyebarannya, penyerapan tenaga kerja, penggunaan bahan baku lokal, keberadaannya di semua sektor ekonomi, dan ketahanannya terhadap krisis. Pembangunan pertanian yang belum menyentuh kehidupan masyarakat memunculkan inisiatif lokal untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih sejahtera. Industri kecil mempunyai peranan yang cukup besar dalam menyokong perekonomian. Bahkan pada masa puncak krisis yang melanda Indonesia, banyak industri kecil yang mampu bertahan dalam situasi krisis tersebut. Kekuatan dari industri kecil yang mampu bertahan disebabkan karena industri kecil sangat fleksibel dan sangat cepat merespon perubahan, selain itu kebanyakan bahan baku dan sumber daya alam yang digunakan bersifat lokal.

Suatu fenomena kontradiktif tetapi nyata bahwa dinamika dalam globalisasi menyebabkan spesialisasi dalam produksi harus di lakukan jika ingin menjaga atau meningkatkan posisi dalam globalisasi. Usaha yang dapat bertahan hidup hanyalah mereka yang tanggap dalam memperbaiki kualitas, efisiensi, serta mampu mengantisipasi keinginan dan kebutuhan pasar. Untuk menjawab tantangan tersebutlah industri kreatif dicanangkan. Salah satu wujud nyata dari perkembangan industri kreatif adalah berkembangnya industri kerajinan.

Industri kerajinan memegang peranan cukup penting dalam mendukung perekonomian masyarakat kabupaten Bangli (Mertaningrum, Widyantara, & Djelantik, 2015). Salah satu produk kerajinan unggulan kabupaten Bangli adalah kerajinan berbahan dasar dari bambu. Kabupaten Bangli memiliki potensi sumber daya alam berupa bambu yang cukup besar. Keadaan geografis Kabupaten Bangli merupakan daerah pertanian yang

cocok untuk budidaya bambu. Perkembangan potensi industri bambu di Bangli semakin meningkat dengan banyaknya unit usaha yang dimiliki mampu menambah pendapatan kota Bangli (Pratiwi, Ustriyana, & Djelantik, 2018). Budidaya bambu sebagai bahan kerajinan dianggap sebagai hal yang menguntungkan. Hal tersebut didukung oleh fakta bahwa ekspor kerajinan menunjang perekonomian di Bali, opsi kedua setelah industri pariwisata.

Bambu merupakan kelompok hasil hutan bukan kayu (HHBK) yang potensial dapat mensubstitusi penggunaan kayu. Bangli merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Bali yang menetapkan bambu dan industri pengolahannya sebagai komoditas unggulan daerah sejak tahun 2008 (Yeny, Yuniati, Khotimah, & Agustarini, 2015). Beberapa keunggulan bambu dibandingkan kayu selain mempunyai sifat fisik seperti kayu, pertumbuhan bambu sangat cepat, sekali penanaman dapat dipanen secara berkelanjutan dengan umur panen 4 – 5 tahun, mempunyai perakaran yang kuat sehingga dapat dimanfaatkan sebagai penahan erosi dan penyangga kesuburan tanah. Namun disamping mempunyai manfaat ekonomi tersebut, tanaman bambu secara ekologis dapat dimanfaatkan untuk penanganan lahan kritis dan sebagai penahan erosi (Dinas Pertanian, n.d.). Potensi hutan bambu di Bangli sebageian besar dimanfaatkan sebagai kerajinan yang dijual hingga mancanegara (Roy, Putra, Made, Purnawati, & Maryati, n.d.).

Produksi yang ditangani IKM penghasil kerajinan akar bambu “Akar Bali” saat ini mencapai kapasitas produksi 3.600 produk pertahun. Kerajinan yang dihasilkan adalah kerajinan yang berbahan baku dari akar bambu. Akar bambu yang selama ini dianggap sebagai limbah dapat diolah menjadi kerajinan tangan yang bernilai ekonomi tinggi, bahkan karena keunikan dan keantikan yang dimilikinya, kerajinan limbah bambu IKM ini dapat menembus pasar ekspor sebagaimana halnya kerajinan kayu. Sebagian

besar hasil kerajinan IKM ini diekspor ke luar negeri. Negara yang paling sering memesan adalah Amerika Serikat, Inggris dan Perancis.

Pemilik usaha berlaku sebagai kepala produksi sekaligus pelatih untuk tenaga yang belum terampil. Pemilik juga menangani sendiri masalah pemasaran dengan mengikuti pameran-pameran. Komunikasi dengan konsumen saat ini pun ditangani sendiri oleh pemilik IKM Akah Bali. Dalam mengikuti pameran pemilik IKM memiliki masalah karena tidak semua jenis produk tersedia untuk dipamerkan, bahkan cenderung produk-produk yang bagus telah laku terjual. Hal ini menyebabkan kendala pemasaran. Walaupun ada foto produk yang telah terjual tersebut, hasilnya kurang bagus karena hanya mengandalkan kamera di ponsel pintar. Foto tersebut tidak dapat mewakili keindahan sebenarnya dari produk kerajinan sehingga kurang menarik minat pembeli.

Masalah kedua terkait dengan pemasaran bahwa penjualan IKM ini mengandalkan pengepul dimana pengerajin kurang diuntungkan terkait masalah harga yang ditekan oleh pihak pengepul. Pengerajin mengharapkan bisa terhubung langsung dengan konsumen yang memerlukan produk kerajinan tanpa harus melalui pengepul, sehingga margin keuntungan yang didapat pihak pengerajin menjadi lebih besar. Kerugian berikutnya karena model pemasaran dengan pengepul adalah tertahannya modal pengerajin di tangan pengepul akibat piutang pembelian barang yang temponya cukup lama.

Permasalahan lain yang dihadapi oleh IKM adalah pada saat pesanan produk tinggi, IKM mengalami kesulitan dalam menyediakan pesanan dengan cepat. Hal ini disebabkan karena kurangnya tenaga kerja yang terampil untuk membuat produk kerajinan dengan kualitas yang diharapkan.

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan prioritas yang dialami oleh mitra dapat dikategorikan menjadi 3, yaitu: permasalahan dari sisi manajemen pendataan produk, ketersediaan tenaga kerja pengerajin yang handal, dan proses pemasaran produk. Dimana secara umum permasalahan utama yang dialami oleh

IKM adalah keterbatasan SDM dalam memanfaatkan teknologi.

Dalam kegiatan pengabdian ini akan berfokus pada 2 permasalahan yaitu dari sisi manajemen pendataan produk dan proses pemasaran. Secara rinci permasalahan yang dialami oleh IKM mitra adalah sebagai berikut:

1. Permasalahan di bidang manajemen pendataan produk
 - a. Mitra belum memiliki foto produk yang berkualitas baik. Mitra hanya mengandalkan foto produk dengan kamera ponsel. Hal ini menyebabkan foto tersebut tidak dapat mewakili keindahan produk sebenarnya ketika ingin diinformasikan kepada orang lain.
 - b. Mitra belum memiliki katalog produk kerajinan sehingga pada saat pameran maupun di artshop hanya mampu mengenalkan barang kerajinan yang saat itu tersedia. Di sisi lain dalam proses produksi untuk menghasilkan produk yang sudah lama tidak diproduksi mitra mengandalkan ingatan dari ketua IKM sehingga menghambat proses produksi.
2. Permasalahan di bidang proses pemasaran
 - a. Pemasaran produk kerajinan masih mengandalkan pameran yang didanai oleh pemerintah kabupaten Bangli ataupun pemerintah Propinsi Bali karena mitra belum memiliki pengetahuan tentang pemasaran daring.
 - b. Mitra belum memanfaatkan media promosi daring untuk memasarkan produknya.

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diajukan beberapa solusi yang diharapkan nantinya dapat meningkatkan produktivitas dari IKM dalam memproduksi kerajinan. Solusi yang ditawarkan secara umum menerapkan peran teknologi dalam mempermudah aktivitas manusia. Beberapa solusi yang dapat ditawarkan untuk menangani permasalahan yang

dialami oleh IKM adalah kegiatan dengan sentuhan ipteks, yaitu:

1. Pendataan dan Digitalisasi Data Produk Kerajinan.
Kegiatan ini meliputi pembuatan foto produk, dan *editing* foto. Keseluruhan kegiatan ini dilakukan oleh tenaga profesional, mengingat pengerajin belum memiliki kemampuan untuk menghasilkan sendiri foto berkualitas baik sedangkan di sisi lain diperlukannya data produk sesegera mungkin.
2. Pembuatan Katalog Produk Kerajinan.
Kegiatan ini dilakukan oleh tenaga profesional yang menghasilkan buku katalog produk yang meliputi foto produk, dimensi produk, deskripsi produk, dan estimasi lama waktu pengerjaan produk.
3. Pelatihan Digitalisasi Data Produk Kerajinan.
Kegiatan ini mencakup pelatihan untuk membuat foto produk dengan kualitas yang baik, *editing* foto produk dan *editing* katalog. Melalui pelatihan ini diharapkan pengerajin mampu secara mandiri melanjutkan kegiatan pendataan produk dan pembaharuan katalog.
4. Pembuatan Fasilitas *Online Marketing* Produk Kerajinan

Kegiatan ini meliputi perancangan dan pembangunan *website e-commerce* IKM Akah Bali.

5. Pelatihan Penggunaan *Online Marketing* untuk Memperluas Pemasaran
Kegiatan ini merupakan kegiatan pelatihan yang diberikan kepada pengerajin agar dapat memelihara *website* secara mandiri seperti mengupdate data produk dan memanajemen pesanan.

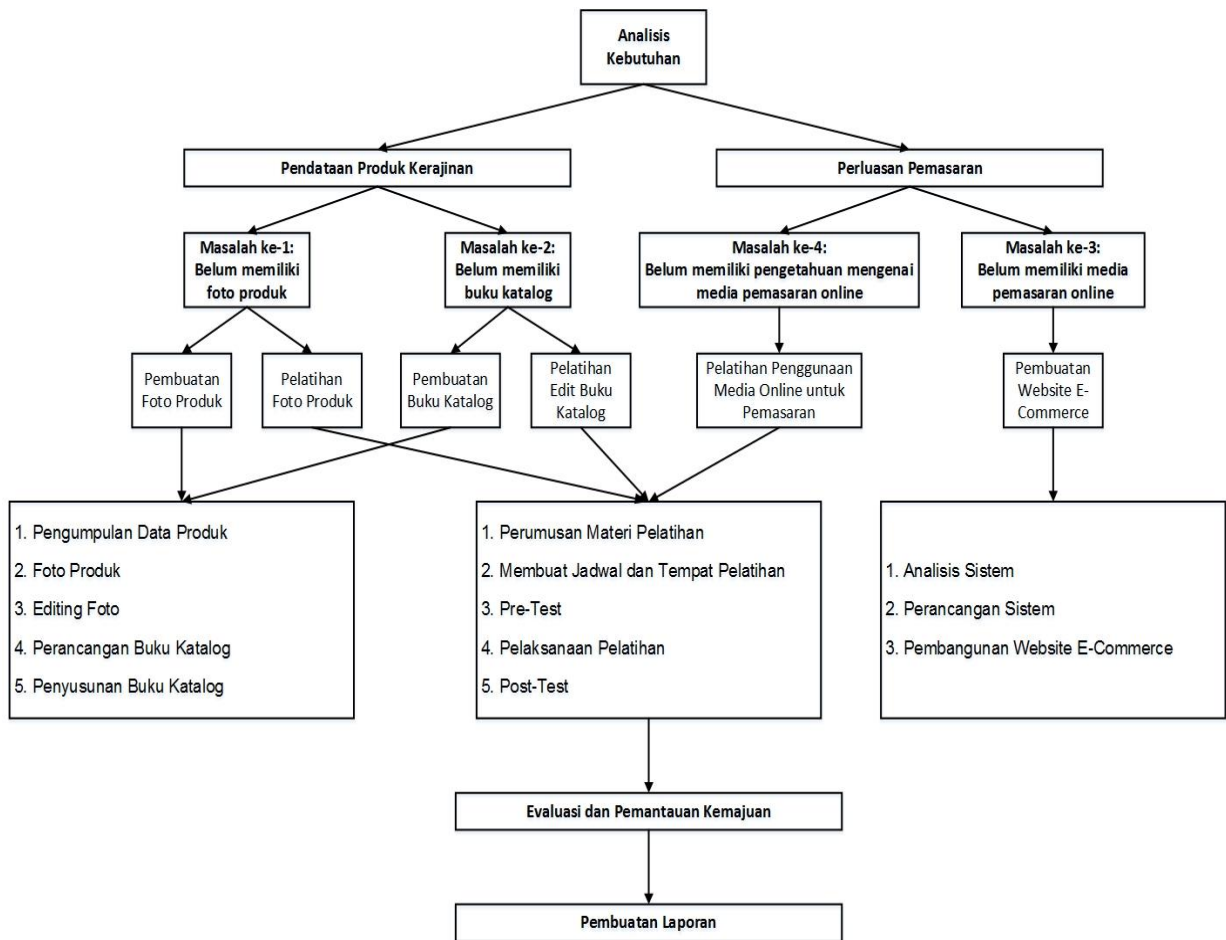
Target Luaran

Target luaran yang ingin dicapai dari kegiatan pelaksanaan PKM ini adalah :

1. Diperolehnya aplikasi website penjualan produk Akah Bali
2. Diperolehnya data produk yang tertuang dalam buku katalog dan website.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan PKM ini dapat dikategorikan sebagai kegiatan pelatihan, penyediaan sarana pemasaran, dan pelaksanaan pendataan produk. Kegiatan PKM dilakukan dengan dukungan Teknologi Informasi agar IKM dapat memperluas pemasaran dan pada akhirnya menjadi semakin maju. Gambar 1 menunjukkan alur kegiatan PKM.



Gambar 1 Alur Kegiatan PKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pendataan produk

Bentuk pertama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di IKM Akah Bali yang telah dilakukan berupa kegiatan pendataan produk. Kegiatan ini merupakan tahap awal sebelum dilakukan penyusunan buku katalog dan pengembangan *website* produk. Kunjungan ke IKM Akah Bali yang terletak di Desa Penglumbaran, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli dilakukan selama bulan Juli hingga Agustus 2020 untuk melakukan pendataan produk dalam bentuk daftar produk dan foto produk.

Data yang dikumpulkan berupa nama produk dan deskripsi masing-masing produk dalam bahasa Indonesia dan Inggris, serta ukuran dan harga masing-masing produk. Harga yang dicantumkan menggunakan kurs Dollar. Tujuan mencantumkan nama produk dan deskripsi dalam dua bahasa, serta harga dalam kurs Dollar adalah untuk memudahkan konsumen mancanegara memahami produk-produk yang dijual oleh IKM Akah Bali. Pendataan produk ini menghasilkan 50 daftar produk yang selanjutnya dijadikan sebagai konten buku katalog dan *website*.

Kegiatan pendataan produk dalam bentuk foto dilakukan untuk menyediakan wujud visual dari produk-produk yang dihasilkan oleh IKM Akah Bali sehingga nantinya mampu meningkatkan nilai jual. Foto-foto produk yang dihasilkan juga akan menjadi konten dari buku katalog dan *website* produk Akah Bali. Gambar 2. menunjukkan proses pendataan foto produk yang dilakukan langsung di area *workshop* Akah Bali.



Gambar 2. Dokumentasi Pendataan Foto Produk

Penyusunan buku katalog

Kegiatan penyusunan buku katalog diawali dengan pembuatan desain *layout* buku katalog, yang dilanjutkan dengan penambahan konten berupa foto produk serta deskripsi dari masing-masing produk. Gambar 3 menunjukkan hasil akhir dari *cover* buku katalog untuk IKM Akah Bali.



Gambar 3. Cover Buku Katalog IKM Akah Bali

Gambar 4 menunjukkan salah satu contoh isi katalog dari produk yang dihasilkan oleh IKM Akah Bali. Pada isi katalog tersebut dicantumkan foto produk, nama produk, deskripsi produk, harga, dan ukuran produk. Buku katalog ini akan mempermudah IKM Akah Bali dalam mengenalkan produk-produk kerajinan akar bambu yang dihasilkan, terutama saat mengikuti pameran maupun saat berada di *artshop*. Selain itu juga sebagai sarana arsip yang dapat membantu pengrajin saat proses produksi terutama untuk produk-produk yang sudah lama tidak diproduksi, sehingga buku katalog ini dapat menjadi panduan saat proses produksi.

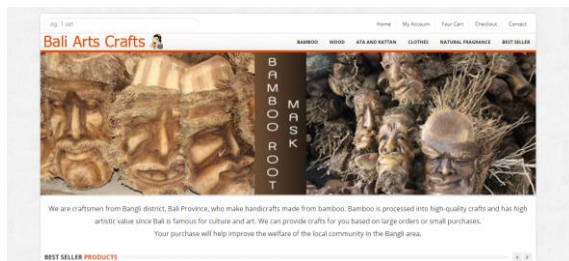


Gambar 1 Konten Buku Katalog Produk IKM Akah Bali

Pengembangan website pemasaran produk Akah Bali

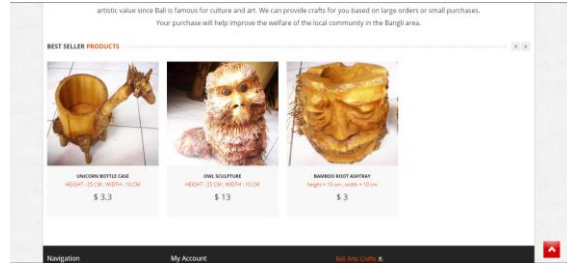
Tampilan Front-End Website

Tampilan *front-end website* merupakan tampilan yang dapat diakses oleh calon konsumen. *Website* ini dapat diakses secara publik pada alamat www.baliartscrafts.com. Gambar 5 merupakan tampilan halaman menu *home* dari *website* ini. Halaman menu *home* menampilkan *slide* beberapa produk kerajinan bambu yang sebelumnya telah dipilih untuk ditampilkan pada halaman *home*.



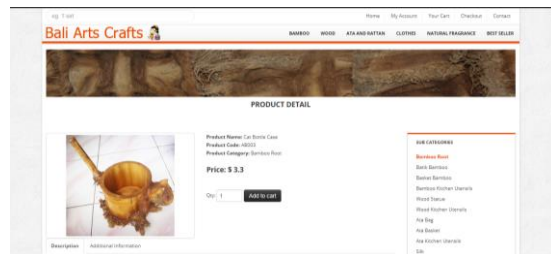
Gambar 5 Tampilan Halaman Home

Selain menampilkan *slide* produk-produk kerajinan bambu, pada halaman *Home* juga menampilkan produk-produk yang menjadi *best seller*. Produk-produk *best seller* ditunjukkan pada Gambar 6.



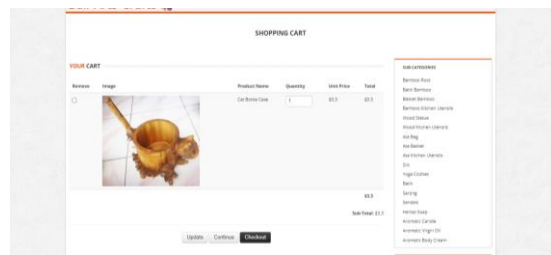
Gambar 2 Tampilan Best Seller Products

Ketika masing-masing produk diklik, maka akan diarahkan ke halaman *Product Detail* seperti yang ditunjukkan pada Gambar 7. Halaman *Product Detail* mencantumkan *product name*, *product code*, *product category*, *price*, *qty*, *description*, dan *additional information*.



Gambar 3 Tampilan Product Detail

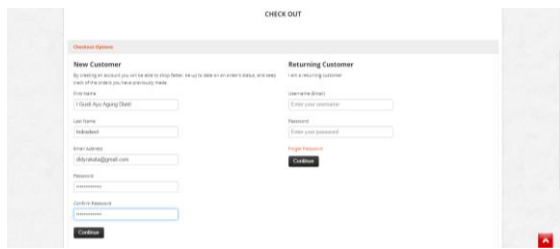
Gambar 8 menunjukkan tampilan halaman *Shopping Cart*. Halaman *Shopping Cart* diakses melalui tombol *Add to Cart*. Detail produk-produk yang telah dipilih untuk dibeli ditampilkan di halaman *Shopping Cart*. Transaksi penjualan dilanjutkan dengan memilih tombol *Checkout*.



Gambar 4 Tampilan Shopping Cart

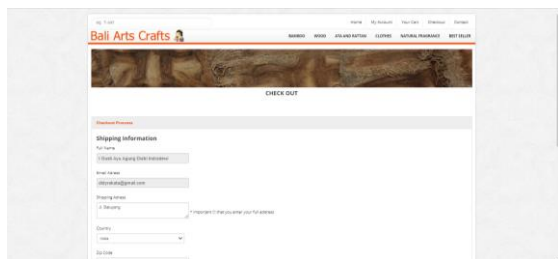
Gambar 9 menunjukkan tampilan halaman *Check Out*. Identitas konsumen diisi pada halaman ini. Jika konsumen baru, maka identitas diisi pada bagian *New Customer*. Jika konsumen sudah pernah bertransaksi sebelumnya di *e-commerce* ini, maka konsumen tersebut hanya perlu mengisi

username dan password di bagian *Returning Customer*.



Gambar 5 Tampilan Check Out

Gambar 10 menunjukkan halaman lanjutan dari proses *Check Out* yang berisi *Shipping Information*. Pada halaman ini, konsumen mengisi detail alamat pengiriman produk. Halaman ini merupakan tahapan akhir dari transaksi penjualan produk kerajinan akar bambu.



Gambar 6 Tampilan Checkout Process

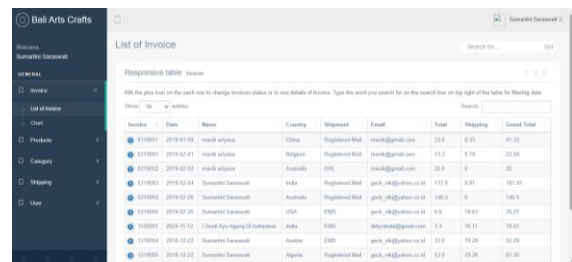
Tampilan Back-End Website

Tampilan *back-end website* merupakan tampilan yang hanya dapat diakses oleh administrator yang merupakan pengelola konten *website*. Halaman ini dapat diakses dengan terlebih dahulu melakukan *login* pada alamat

<http://baliartscrafts.com/admin/production/login.php>.

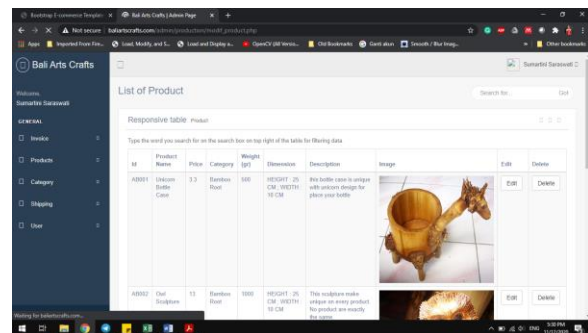
Gambar 11 merupakan tampilan halaman awal dari bagian *back-end website*. Terdapat 5 menu yang dapat diakses oleh *Invoice*, *Products*, *Category*, *Shipping*, dan *User*. Secara *default*, begitu *user* berhasil *login* ke halaman *back-end website*, maka menu yang terpilih adalah *List of Invoice*. Administrator dimungkinkan untuk mengubah status transaksi. Status yang tersedia *paid*, *unpaid*, *delivered*, dan *canceled*. Pada halaman ini,

administrator juga dapat melihat *detail of invoice*.



Gambar 11 Tampilan List of Invoice

Gambar 12 merupakan tampilan halaman *List of Products* yang digunakan untuk mengelola produk-produk yang ditampilkan pada halaman *website*. Administrator dimungkinkan untuk menambah, mengubah, dan menghapus produk pada halaman ini.



Gambar 12 Tampilan List of Product

Dalam kegiatan pengembangan *website* sebagai media pemasaran dari IKM Akah Bali telah mencapai tingkat keberhasilan 100%, dimana *website* telah diunggah ke internet dan dapat dipergunakan sebagai mana mestinya. Dalam metode pengembangan *website* dipergunakan metode pengembangan *Rapid Application Development*. Dimana dalam metode ini dilakukan penggalan kebutuhan user secara berulang yang diikuti pengembangan *website* sesuai dengan analisis kebutuhan user.

Ketercapaian dalam kegiatan pendataan produk bisa dikatakan berhasil karena telah mendata semua produk yang dimiliki oleh IKM Akah Bali. Begitu juga dengan ketercapaian dalam pembuatan katalog digital telah terlaksana dengan baik.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Adapun Simpulan dan Implikasi dari PKM ini dapat dijabarkan sebagai berikut : Pelaksanaan kegiatan yang dimulai dari pengumpulan data produk-produk kerajinan IKM Akah Bali hingga penyusunan buku katalog dan website e-commerce dapat berjalan lancar sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Maksud dan tujuan kegiatan pengabdian telah terpenuhi yaitu berhasil dihasilkannya buku katalog produk-produk kerajinan dan website e-commerce bagi IKM Akah Bali sebagai solusi dari permasalahan yang dialami oleh IKM Akah Bali.

Implikasi dari kegiatan PKM ini adalah saat ini IKM Akah Bali telah memiliki website yang mampu menjadi media pemasaran global. IKM telah memiliki data produk secara digital beserta buku katalog yang dapat dipergunakan dalam pemasaran. Saran untuk kegiatan PKM berikutnya adalah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilanjutkan dengan mengembangkan video *company profile* sehingga media promosi produk-produk kerajinan IKM Akah Bali lebih beragam lagi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih penulis ucapkan kepada seluruh pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diantaranya:

1. STMIK STIKOM Indonesia yang telah membiayai pelaksanaan kegiatan pengabdian ini sehingga dapat berjalan dengan baik serta memberikan manfaat kepada masyarakat.
2. LPPM STMIK STIKOM Indonesia yang telah turut serta memberikan kesempatan kepada tim pengabdian untuk melaksanakan pengabdian di IKM Akah Bali.
3. Rekan dosen dan pegawai serta mahasiswa Jurusan Teknik Informatika yang telah

banyak membantu hingga terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

4. Serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan yang telah membantu pelaksanaan kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Pertanian, P. dan P. K. B. (n.d.). *Pembangunan Bambu di Kabupaten Bangli*. Bangli.
- Mertaningrum, N. L. P. E., Widyantara, I. W., & Djelantik, A. A. . W. S. (2015). Profil Industri Kerajinan Dulang Dan Sumbangannya Terhadap Pendapatan Total Rumah Tangga Petani Di Desa Pengotan Kecamatan Bangli Kabupaten Bangli. *E-Journal Agribisnis dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 4(5), 327–335.
- Pratiwi, A. R., Ustriyana, I. N. G., & Djelantik, A. A. . W. S. (2018). Analisis Potensi Ketersediaan Tanaman Bambu dan Pemasaran Kerajinan Bambu di Desa Kayubih Kecamatan Bangli Kabupaten Bangli. *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata (Journal of Agribusiness and Agritourism)*, 7(3), 405.
<https://doi.org/10.24843/jaa.2018.v07.i03.p10>
- Roy, I. W., Putra, A., Made, D., Purnawati, O., & Maryati, T. (n.d.). *Sejarah Industri Kerajinan Bambu Di Desa Kayubih ,Bali Sebagai Sumber Belajar Sejarah Lokal Di Sma*.
- Yeny, I., Yuniati, D., Khotimah, H., & Agustarini, R. (2015). *Model Capacity Building for Efficient and Sustainable Utilization of Bamboo Resources in Indonesia, Feasibility Study On Bambu Industry Development In Bangli, Bali (ITTO PD 60)*. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan Peningkatan Produktivitas Hutan Kementerian Kehutanan, Indonesia.