

STRATEGI BISNIS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PENGRAJIN BAMBU DI DESA PIANTUS KECAMATAN SEJANGKUNG

Nurpazila

Universitas Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas
nurpazila11@gmail.com

Iva Ashari Ananda

Universitas Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas
ivaashariananda@gmail.com

Maskupah

Universitas Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas
maskupah.usu@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to analyze the business strategies implemented by bamboo craftsmen in Piantus Village, Sejangkung District, in increasing their income and to identify the factors that support and hinder the bamboo craft business in the village. The approach used in this research is qualitative with a descriptive method, where data is collected through observation, in-depth interviews, and documentation. The research results show that bamboo craftsmen in Piantus Village implement product, price, promotion, and distribution strategies that include product design innovation, competitive pricing, and promotion through social media. The main supporting factors are the abundant availability of bamboo raw materials and the motivation of the craftsmen, while the main inhibiting factors are limited capital, limited skills in design and production techniques, and limited access to broader markets. The implications of this research indicate that to increase the income of bamboo craftsmen, training in design skills and production techniques, easier access to capital, and training in digital marketing to expand product distribution, both in domestic and international markets, are necessary

Keywords: *Bamboo Crafts, Business Strategy, Digital Marketing.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh pengrajin bambu di Desa Piantus, Kecamatan Sejangkung, dalam meningkatkan pendapatan mereka serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat usaha kerajinan bambu di desa tersebut. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan metode deskriptif, di mana data dikumpulkan melalui observasi, wawancara

mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengrajin bambu di Desa Piantus mengimplementasikan strategi produk, harga, promosi, dan distribusi yang meliputi inovasi desain produk, penetapan harga yang kompetitif, serta promosi melalui media sosial. Faktor pendukung utama adalah ketersediaan bahan baku bambu yang melimpah dan motivasi pengrajin, sementara faktor penghambat utama adalah keterbatasan modal, keterbatasan keterampilan dalam desain dan teknik produksi, serta terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas. Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan pendapatan pengrajin bambu, diperlukan pelatihan keterampilan desain dan teknik produksi, akses ke modal yang lebih mudah, serta pelatihan dalam pemasaran digital untuk memperluas distribusi produk, baik di pasar domestik maupun internasional.

Kata Kunci: *Kerajinan Bambu, Strategi Bisnis, Pemasaran Digital.*

PENDAHULUAN

Desa Piantus, yang terletak di Kecamatan Sejangkung, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat, memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama dalam sektor kerajinan bambu. Produk anyaman bambu yang dihasilkan oleh masyarakat setempat, meskipun memiliki nilai seni yang tinggi, masih menghadapi berbagai tantangan dalam pengembangan dan pemasarannya. Hal ini menyebabkan pendapatan pengrajin bambu di desa ini belum maksimal, meskipun mereka sudah menerapkan beberapa strategi untuk bertahan dan berkembang. Penelitian ini penting untuk dilakukan, karena dapat memberikan gambaran mendalam tentang strategi bisnis yang diterapkan oleh pengrajin bambu dalam meningkatkan pendapatan mereka, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat usaha kerajinan bambu di desa tersebut.

Pertama, kerajinan bambu memiliki potensi yang sangat besar di Indonesia, khususnya dalam konteks ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif adalah sektor yang tumbuh pesat dan menjadi salah satu pilar utama perekonomian nasional, memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB Indonesia. Sektor ini tidak hanya terbatas pada produk budaya, tetapi juga meliputi produk kerajinan tangan, seperti anyaman bambu, yang banyak diminati baik di pasar domestik maupun internasional (Purnomo, 2016). Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana masyarakat di Desa Piantus memanfaatkan potensi ini, serta tantangan yang mereka hadapi dalam mengembangkan usaha kerajinan bambu mereka.

Kedua, kerajinan bambu di Desa Piantus juga mencerminkan upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat pedesaan. Sebagai daerah yang mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani, keberadaan usaha kerajinan bambu menjadi alternatif yang dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Menurut Suryana (2011), usaha kecil dan

menengah (UKM), termasuk kerajinan tangan, memiliki peranan penting dalam pengentasan kemiskinan di daerah pedesaan. Oleh karena itu, dengan meningkatkan pendapatan pengrajin bambu, tidak hanya ekonomi keluarga yang dapat diperbaiki, tetapi juga dapat berkontribusi pada pengurangan angka kemiskinan di daerah tersebut.

Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, sektor kerajinan bambu di Desa Piantus masih menghadapi berbagai kendala. Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah keterbatasan akses terhadap modal. Banyak pengrajin bambu yang tidak memiliki cukup dana untuk membeli bahan baku berkualitas tinggi atau untuk memperluas usaha mereka. Hal ini sejalan dengan temuan yang disampaikan oleh Romaito dan Soeranto (1994) yang menyatakan bahwa keterbatasan modal adalah salah satu penghambat utama dalam pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia, terutama di daerah pedesaan. Tanpa modal yang cukup, pengrajin bambu tidak dapat meningkatkan kapasitas produksi mereka, yang berujung pada keterbatasan pendapatan.

Selain modal, pemasaran produk bambu juga menjadi tantangan besar bagi para pengrajin di Desa Piantus. Sebagian besar pengrajin masih mengandalkan penjualan secara lokal dan terbatas pada pasar tradisional. Pemasaran yang terbatas ini menyebabkan produk mereka tidak dikenal lebih luas, baik di pasar domestik maupun internasional. Menurut Kusuma (2017), pemasaran yang efektif adalah kunci untuk mengembangkan usaha kerajinan tangan agar dapat bersaing di pasar global. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang lebih modern dan terarah perlu diterapkan agar produk anyaman bambu dari Desa Piantus dapat mencapai pasar yang lebih luas.

Selain itu, faktor keterampilan juga menjadi hal yang tidak dapat diabaikan. Meskipun masyarakat Desa Piantus sudah memiliki keterampilan dalam menganyam bambu, namun banyak pengrajin yang belum menguasai teknik atau desain terbaru yang dapat meningkatkan daya saing produk mereka. Menurut Humaidi (2015), pelatihan dan pengembangan keterampilan menjadi faktor penting dalam pengembangan industri kerajinan tangan, karena dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas variasi desain. Oleh karena itu, penting untuk mendorong peningkatan keterampilan melalui pelatihan yang lebih intensif bagi para pengrajin bambu di desa ini.

Salah satu cara untuk meningkatkan kualitas produk bambu adalah dengan memanfaatkan teknologi dalam proses produksi. Teknologi dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan mempercepat waktu pengerjaan. Namun, sebagian besar pengrajin di Desa Piantus masih menggunakan metode tradisional dalam produksi anyaman bambu mereka. Hal ini membuat proses produksi menjadi lebih lambat dan kurang efisien. Menurut Purnomo (2016), adopsi teknologi dalam produksi kerajinan tangan

dapat meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya produksi, sehingga dapat meningkatkan keuntungan bagi pengrajin.

Pentingnya penelitian ini juga terkait dengan potensi ekspor produk kerajinan bambu. Meskipun sebagian besar produk bambu dari Desa Piantus masih dijual di pasar lokal, produk kerajinan bambu memiliki peluang besar untuk dipasarkan ke luar negeri. Menurut Nafed (2011), kerajinan bambu Indonesia memiliki daya tarik tersendiri di pasar internasional karena keunikannya dan kualitasnya. Namun, untuk dapat bersaing di pasar global, pengrajin bambu di Desa Piantus perlu memperhatikan aspek kualitas produk, desain yang inovatif, serta strategi pemasaran yang tepat.

Penelitian ini juga penting dalam konteks pemberdayaan perempuan di desa. Sebagian besar pengrajin bambu di Desa Piantus adalah ibu rumah tangga yang mengerjakan kerajinan bambu sebagai pekerjaan sampingan. Menurut Yudha (2017), pemberdayaan ekonomi perempuan melalui usaha kerajinan tangan dapat meningkatkan peran mereka dalam perekonomian keluarga dan memperbaiki kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, dengan meningkatkan pendapatan pengrajin bambu, terutama perempuan, dapat memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan perempuan di Desa Piantus.

Selain itu, penelitian ini juga akan memberikan kontribusi terhadap pengembangan sektor ekonomi kreatif di Indonesia. Ekonomi kreatif merupakan sektor yang diharapkan dapat menjadi motor penggerak perekonomian Indonesia di masa depan. Dengan memanfaatkan sumber daya alam yang ada, seperti bambu, dan mengembangkan kerajinan tangan, masyarakat dapat menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah. Menurut Aldy Purnomo (2016), sektor ekonomi kreatif berpotensi untuk meningkatkan pendapatan negara dan menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

Terakhir, penelitian ini penting untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang strategi bisnis yang dapat diterapkan oleh pengrajin bambu di Desa Piantus. Dengan mengetahui strategi yang tepat, pengrajin bambu dapat meningkatkan daya saing produk mereka dan memperbaiki pendapatan mereka. Hal ini sejalan dengan tujuan pemerintah yang ingin meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan ekonomi kreatif, terutama di sektor industri kecil dan menengah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena yang terjadi dalam usaha kerajinan bambu di Desa Piantus, Kecamatan Sejangkung, serta untuk menggali informasi yang lebih luas mengenai strategi yang diterapkan oleh pengrajin bambu dalam meningkatkan pendapatan mereka. Penelitian

ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (field research), di mana peneliti turun langsung ke lokasi untuk mengamati secara langsung proses produksi, pemasaran, dan interaksi para pengrajin bambu dengan pasar serta faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mereka. Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi akan memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi usaha kerajinan bambu di desa tersebut.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung kegiatan produksi kerajinan bambu di rumah-rumah pengrajin, serta interaksi mereka dengan pasar dan konsumen. Wawancara mendalam dilakukan dengan para pengrajin bambu, pemilik usaha, dan beberapa pihak terkait lainnya, untuk menggali informasi tentang strategi bisnis yang diterapkan, kendala yang dihadapi, serta faktor pendukung dan penghambat dalam pengembangan usaha. Selain itu, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data sekunder yang relevan, seperti data terkait produksi, distribusi, dan pemasarannya. Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Proses analisis ini bertujuan untuk menemukan pola-pola yang dapat menjelaskan bagaimana strategi bisnis diterapkan untuk meningkatkan pendapatan pengrajin bambu di Desa Piantus.

PEMBAHASAN

A. Strategi Bisnis Pengrajin Bambu dalam Meningkatkan Pendapatan di Desa Piantus

Penelitian ini mengungkapkan beberapa strategi bisnis yang diterapkan oleh pengrajin bambu di Desa Piantus untuk meningkatkan pendapatan mereka. Ada tiga elemen utama dalam strategi bisnis mereka: strategi produk, strategi harga, dan strategi promosi. Setiap elemen ini berperan penting dalam memastikan kelangsungan hidup dan perkembangan usaha kerajinan bambu di desa. Uraian rinci sebagai berikut: Strategi Produk

Pengrajin bambu di Desa Piantus menyadari pentingnya inovasi produk untuk menarik minat konsumen. Berdasarkan temuan penelitian, sebagian besar pengrajin (80%) mulai mengembangkan berbagai desain produk bambu yang lebih kreatif dan beragam, seperti kipas bambu, tudung saji, tirai bambu, serta produk-produk lainnya yang lebih disesuaikan dengan permintaan pasar. Desain yang dihasilkan tidak hanya memiliki nilai fungsional tetapi juga estetika yang tinggi. Sebagai contoh, tudung saji dan tirai bambu yang lebih modern memiliki desain yang lebih minimalis dan elegan, sehingga dapat menarik konsumen yang lebih muda dan lebih luas. Selain itu, pengrajin juga mulai meningkatkan kualitas bahan baku yang

digunakan untuk memastikan daya tahan dan tampilan produk yang lebih menarik.

Strategi Harga

Terkait dengan harga, para pengrajin bambu di Desa Piantus menetapkan harga yang bersaing dan masih terjangkau oleh pasar lokal. Harga produk bambu yang dijual bervariasi antara Rp 10.000 hingga Rp 50.000, tergantung pada ukuran dan kerumitan desainnya. Ini memungkinkan pengrajin untuk menjangkau konsumen dari berbagai kalangan, terutama di pasar lokal yang memiliki daya beli terbatas. Meskipun harga yang ditawarkan relatif lebih rendah dibandingkan dengan produk sejenis yang dihasilkan dengan teknologi modern, strategi harga ini cukup efektif dalam memenuhi kebutuhan pasar lokal, meskipun mengurangi margin keuntungan. Berdasarkan wawancara dengan beberapa pengrajin, mereka menyatakan bahwa meskipun harga rendah, penjualan produk yang konsisten telah memberikan pendapatan tambahan yang signifikan bagi mereka.

Strategi Promosi

Dalam hal promosi, mayoritas pengrajin bambu di Desa Piantus masih mengandalkan metode pemasaran tradisional, yaitu melalui pasar lokal dan promosi dari mulut ke mulut. Hal ini mungkin mencerminkan keterbatasan akses informasi atau kurangnya keterampilan dalam memanfaatkan media digital. Namun, sekitar 15% pengrajin mulai menggunakan media sosial sebagai sarana promosi. Mereka memanfaatkan platform seperti Facebook dan Instagram untuk memperkenalkan produk mereka kepada pasar yang lebih luas. Meskipun penggunaan media sosial belum maksimal, temuan ini menunjukkan adanya potensi besar untuk memperluas jangkauan pasar jika pengrajin diberikan pelatihan dan akses kepada teknologi digital. Dengan memanfaatkan media sosial, pengrajin bambu di Desa Piantus dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan bahkan berpotensi memasuki pasar internasional.

Strategi Tempat (Distribusi)

Selain strategi produk, harga, dan promosi, faktor distribusi atau strategi tempat juga memainkan peran penting dalam meningkatkan pendapatan pengrajin bambu di Desa Piantus. Penelitian ini menemukan bahwa sebagian besar pengrajin bambu di desa ini masih mengandalkan penjualan produk mereka di pasar lokal yang terbatas. Hampir 70% pengrajin menjual produk mereka langsung di pasar desa atau melalui pengecer lokal yang memiliki koneksi dengan pelanggan tetap. Metode distribusi ini terbukti efektif dalam memenuhi kebutuhan pasar lokal, tetapi tidak memberikan banyak peluang untuk memperluas pasar atau meningkatkan volume penjualan.

Namun, ada beberapa pengrajin yang mulai mencari alternatif distribusi dengan menjual produk mereka ke daerah sekitar atau melalui

mitra usaha yang dapat membantu memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Sebagai contoh, beberapa pengrajin telah bekerja sama dengan toko-toko di kota terdekat untuk memasarkan produk bambu mereka. Meskipun ini adalah langkah awal yang baik, strategi distribusi yang dilakukan oleh pengrajin masih terbatas dan belum sepenuhnya berkembang. Kurangnya aksesibilitas ke pasar yang lebih besar dan distribusi yang terbatas membuat produk bambu dari Desa Piantus sulit dikenal lebih luas.

Sebagian kecil pengrajin juga mulai mengandalkan jaringan online untuk mendistribusikan produk mereka. Meskipun baru sebagian kecil yang menggunakan *platform e-commerce*, langkah ini menunjukkan adanya potensi besar untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Penggunaan platform online seperti Tokopedia atau Bukalapak, serta media sosial seperti Instagram dan Facebook, menjadi alternatif yang layak untuk meningkatkan distribusi produk. Temuan ini mencerminkan adanya kebutuhan yang signifikan untuk pengrajin bambu di Desa Piantus agar dapat mengakses pasar yang lebih luas, baik dalam konteks domestik maupun internasional.

B. Faktor Pendukung dan Penghambat Usaha Kerajinan Bambu di Desa Piantus

Penelitian ini juga mengidentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan perkembangan usaha kerajinan bambu di Desa Piantus. Beberapa faktor pendukung yang ditemukan dalam penelitian ini adalah ketersediaan bahan baku bambu yang melimpah dan motivasi pengrajin yang tinggi. Namun, ada juga sejumlah faktor penghambat yang menghambat pengrajin dalam mengembangkan usaha mereka, seperti keterbatasan modal, keterbatasan keterampilan, serta kurangnya akses ke pasar yang lebih luas.

Faktor Pendukung Usaha Kerajinan Bambu di Desa Piantus yakni: 1). *Ketersediaan Bahan Baku*; Salah satu faktor pendukung yang paling signifikan bagi pengrajin bambu di Desa Piantus adalah ketersediaan bahan baku bambu yang melimpah. Desa Piantus memiliki banyak pohon bambu yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk memproduksi berbagai kerajinan. Hal ini memberikan keuntungan besar bagi pengrajin karena mereka tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk membeli bahan baku. Menurut pengrajin yang diwawancarai, bambu yang digunakan untuk membuat kerajinan bisa diambil langsung dari kebun bambu yang dimiliki oleh sebagian besar penduduk desa. Dengan ketersediaan bahan baku yang mudah dijangkau, pengrajin bambu dapat memulai usaha mereka dengan modal yang relatif rendah dan mengurangi biaya produksi. 2). *Motivasi Pengrajin*; Faktor kedua yang mendukung adalah motivasi tinggi dari pengrajin. Sebagian besar pengrajin bambu di Desa Piantus adalah ibu rumah tangga yang mengerjakan kerajinan bambu sebagai pekerjaan

sampingan untuk menambah penghasilan keluarga. Motivasi mereka untuk meningkatkan pendapatan keluarga menjadi faktor pendorong utama dalam menjalankan usaha ini. Dengan adanya dorongan untuk membantu perekonomian rumah tangga, pengrajin bambu di Desa Piantus bekerja keras untuk memenuhi permintaan pasar dan terus berinovasi dalam menghasilkan produk-produk baru.

Faktor Penghambat Usaha Kerajinan Bambu di Desa Piantus yakni: 1). Keterbatasan Modal; Salah satu faktor penghambat utama yang ditemukan dalam penelitian ini adalah keterbatasan modal yang dimiliki oleh para pengrajin bambu. Meskipun bahan baku bambu mudah didapatkan, pengrajin seringkali kesulitan untuk membeli bahan baku berkualitas tinggi atau peralatan produksi yang lebih baik. Tanpa modal yang cukup, pengrajin tidak dapat memperluas usaha mereka atau meningkatkan kapasitas produksi. Hal ini sesuai dengan temuan yang dikemukakan oleh Romaito dan Soeranto (1994), yang menyatakan bahwa keterbatasan modal adalah salah satu penghambat utama dalam pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia. 2). Keterbatasan Keterampilan dalam Desain dan Produksi; Faktor penghambat lain yang ditemukan adalah keterbatasan keterampilan dalam desain dan teknik produksi. Meskipun para pengrajin di Desa Piantus sudah memiliki keterampilan dasar dalam menganyam bambu, namun mereka seringkali tidak memiliki keterampilan atau pengetahuan yang diperlukan untuk menciptakan desain yang lebih modern dan menarik. Akibatnya, produk yang dihasilkan masih cenderung monoton dan kurang menarik bagi pasar yang lebih luas. Keterbatasan ini menjadi hambatan dalam menghadapi persaingan dengan produk bambu yang dihasilkan dengan teknologi modern dan desain yang lebih menarik. Hal ini menunjukkan perlunya pelatihan dan peningkatan keterampilan bagi pengrajin agar mereka dapat menciptakan produk yang lebih inovatif dan kompetitif. 3). Kurangnya Akses ke Pasar yang Lebih Luas; Terbatasnya pemasaran produk bambu juga menjadi hambatan besar. Sebagian besar pengrajin masih mengandalkan pasar lokal yang terbatas dan promosi dari mulut ke mulut. Hal ini membuat produk bambu dari Desa Piantus sulit untuk dikenal di luar daerah tersebut. Meskipun beberapa pengrajin telah mulai memanfaatkan media sosial, penggunaan teknologi ini masih terbatas dan belum dimanfaatkan secara maksimal. Kurangnya akses ke pasar yang lebih luas membatasi peluang pengrajin untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan mereka. Oleh karena itu, sangat penting untuk memberikan pelatihan dan dukungan dalam hal pemasaran digital agar produk kerajinan bambu dapat dijangkau oleh konsumen yang lebih luas dan bahkan memasuki pasar internasional.

PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis yang diterapkan oleh pengrajin bambu di Desa Piantus, Kecamatan Sejangkung, dalam meningkatkan pendapatan mereka serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat usaha kerajinan bambu di desa tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa:

Pertama, strategi bisnis pengrajin bambu dalam meningkatkan pendapatan di Desa Piantus meliputi tiga elemen utama, yaitu strategi produk, harga, dan promosi, serta strategi distribusi atau tempat. Dalam hal produk, pengrajin bambu telah berinovasi dengan menciptakan desain baru dan meningkatkan kualitas bahan baku bambu, yang membantu mereka untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan. Strategi harga yang diterapkan bersifat kompetitif dan disesuaikan dengan daya beli pasar lokal, sementara strategi promosi masih mengandalkan metode tradisional seperti pasar lokal dan promosi dari mulut ke mulut, meskipun sebagian kecil pengrajin telah mulai menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk mereka. Dalam hal distribusi, pengrajin lebih mengandalkan pasar lokal, namun beberapa pengrajin telah mulai mencari alternatif dengan menjalin kerja sama dengan pengecer di kota terdekat dan memanfaatkan platform online.

Kedua, faktor pendukung dan penghambat usaha kerajinan bambu di Desa Piantus dapat dibagi menjadi beberapa aspek. Faktor pendukung utama adalah ketersediaan bahan baku bambu yang melimpah dan motivasi tinggi dari pengrajin, yang sebagian besar merupakan ibu rumah tangga yang mencari penghasilan tambahan. Namun, faktor penghambat utama yang ditemukan adalah keterbatasan modal, keterbatasan keterampilan dalam desain dan teknik produksi, serta kurangnya akses ke pasar yang lebih luas. Keterbatasan modal menghambat pengrajin dalam memperluas kapasitas produksi dan membeli bahan baku berkualitas tinggi. Keterbatasan keterampilan mengurangi kemampuan mereka untuk menciptakan produk yang lebih inovatif dan menarik bagi konsumen. Sementara itu, pemasaran yang terbatas pada pasar lokal mengurangi potensi pasar yang dapat dijangkau, sehingga menghambat peningkatan pendapatan pengrajin.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldy, P. (2016). *Sektor Ekonomi Kreatif dan Pengembangan Industri Kerajinan di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Mitra Ekonomi.
- Humaidi, I. (2015). *Pengembangan Masyarakat Islam: Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kecil*. Jember: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Kusuma, E. (2017). *Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Kerajinan Tangan Anyaman Bambu*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.

- Muzakki, M., & Sudirman, A. (2018). *Peran Industri Kerajinan Bambu dalam Pembangunan Ekonomi Lokal*. Bandung: Penerbit Fajar Utama.
- Purnomo, R. A. (2016). *Ekonomi Kreatif: Pilar Pembangunan Indonesia*. Surakarta: Penerbit Ziyad Visi Media.
- Romaito, G., & Soeranto, S. (1994). *Ekonomi Produksi*. Yogyakarta: Gadjahmada University Press.
- Suryana, S. (2011). *Usaha Kecil Menengah dan Pembangunan Ekonomi Nasional*. Jakarta: Kencana.
- Wibowo, A. R. (2019). *Kewirausahaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah*. Semarang: Penerbit Cipta Mandiri.
- Yudha, E. K. (2017). *Peran Home Industry Terhadap Ekonomi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam*. Lampung Timur: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Zulfi, A. (2020). *Transformasi Digital dalam Pemasaran Produk Kerajinan Bambu*. Jakarta: Penerbit Kreasi Digital.