

PELATIHAN PEMBUATAN SIRKAM DARI BAHAN BAMBU PADA PERKUMPULAN WANITA JEMAAT GKI BETLEHEM PGB KOTA SORONG

Susana Magdalena Welly Muskita¹, Marice Yosefin Maniburi², Ria Angela³,
Imanuella Desanti Toisuta⁴, Elsaday N Maitimu⁵

Prodi Manajemen, Universitas Victory Sorong

Email: muskitasusan@gmail.com¹, maniburimarice@gmail.com², riaangela39@gmail.com³,
eimanuella98@gmail.com⁴, elsadaymaitimu@gmail.com⁵

ABSTRAK

Kerajinan adalah suatu karya seni yang proses pembuatannya menggunakan keterampilan tangan manusia. Biasanya hasil dari sebuah kerajinan dapat menghasilkan suatu hiasan cantik, benda dengan sentuhan seni tingkat tinggi dan benda siap pakai. Kerajinan Tangan adalah menciptakan suatu produk atau barang yang dilakukan oleh tangan dan memiliki fungsi pakai atau keindahan sehingga memiliki nilai jual. Kerajinan tangan yang memiliki kualitas tinggi tentu harganya akan mahal, jika kalian memiliki keterampilan dan berusaha untuk membuat suatu produk mungkin dengan kerajinan yang akan memiliki bisa menjadi suatu usaha yang menjanjikan. Menurut Kadjim (2011:10), kerajinan adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan penuh semangat ketekunan kecekatan, kegigihan, berdedikasi tinggi dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya. Setelah kita melihat beberapa pengertian kerajinan, bisa mengetahui bahwa bahan produk kerajinan yang dihasilkan itu sangat unik. Kerajinan yang unik karena hasil dari proses pembuatan yang masih manual, yaitu masih menggunakan tangan manusia. Selain itu, produk kerajinan tangan juga pasti mempunyai harga tinggi, maka dari itu sudah seapututnya sebagai warga negara mampu menciptakan sebuah kerajinan, atau paling setidaknya produk kerajinan asli Indonesia.

Kata kunci: Pelatihan, Pembuatan sirkam, bahan bambu

ABSTRACT

Craft is a work of art whose manufacturing process uses human hand skills. Usually the results of a craft can produce a beautiful decoration, an object with a high level of artistic touch and a ready-to-use object. Handicraft is creating a product or item that is done by hand and has a function or beauty so that it has a selling value. Handicrafts that have high quality will certainly be expensive, if you have the skills and try to make a product, maybe with the craft that will have it can become a promising business. According to Kadjim (2011:10), craft is an effort that is carried out continuously with enthusiasm, perseverance, dexterity, tenacity, high dedication and broad progressiveness in doing a work. After we see some definitions of crafts, we can see that the material of the craft products produced is very unique. Unique crafts because the results of the manufacturing process are still manual, namely still using human hands. In addition, handicraft products must also have a high price, therefore it is appropriate as citizens to be able to create a craft, or at least an original Indonesian craft product.

Keywords: Training, Making circus, bamboo

1. PENDAHULUAN

Manajemen pemasaran merupakan salah satu bidang ilmu manajemen yang sangat diperlukan dalam seluruh kegiatan bisnis. Manajemen pemasaran menjadi faktor penting bagi kelangsungan hidup perusahaan karena berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mengenali kebutuhan konsumen, menciptakan produk yang bernilai, menetapkan harga, melakukan promosi, serta mendistribusikan produk kepada pasar sasaran. Pemasaran sering disebut sebagai garda terdepan

perusahaan karena aktivitas tersebut mempertemukan produk yang dihasilkan perusahaan dengan konsumen. Oleh sebab itu, keberhasilan atau kegagalan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam merencanakan dan melaksanakan kegiatan pemasarannya. Penerapan manajemen pemasaran yang tepat dapat membantu perusahaan menentukan langkah usaha secara lebih terarah, meningkatkan kepuasan konsumen, serta memberikan manfaat bagi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang (Alma, 2013).

Pemasaran merupakan suatu proses manajerial yang memungkinkan individu maupun kelompok memperoleh sesuatu yang dibutuhkan dan diinginkan melalui kegiatan menciptakan, menawarkan, serta mempertukarkan produk yang memiliki nilai dengan pihak lain. Produk yang dipasarkan dapat berupa barang maupun jasa yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan demikian, manajemen pemasaran tidak hanya berorientasi pada penjualan dan pencapaian laba, tetapi juga mencakup upaya memahami konsumen, membangun hubungan dengan pelanggan, menciptakan nilai, serta mempertahankan keberadaan usaha di tengah persaingan pasar (Wirapraja et al., 2021).

Penerapan manajemen pemasaran menjadi semakin penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM. UMKM memiliki kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pemanfaatan potensi ekonomi lokal. Meskipun demikian, UMKM sering menghadapi berbagai hambatan dalam mengembangkan usahanya. Leiwakabessy dan Lahallo (2018) menjelaskan bahwa rendahnya produktivitas UMKM di Kabupaten Sorong berkaitan dengan keterbatasan kualitas sumber daya manusia, terutama dalam bidang manajemen, penguasaan teknologi, dan pemasaran. UMKM juga menghadapi keterbatasan akses terhadap permodalan, teknologi, informasi, serta pasar. Kondisi tersebut menyebabkan produk UMKM sulit dikenal secara luas dan memiliki kemampuan penetrasi pasar yang rendah.

Permasalahan permodalan juga berhubungan erat dengan perkembangan usaha. Lahallo dan Warella (2020) menempatkan pembiayaan sebagai salah satu instrumen yang dapat membantu UMKM meningkatkan perkembangan usahanya, khususnya di Distrik Aimas, Kabupaten Sorong. Namun, ketersediaan modal perlu didukung oleh kemampuan pengelolaan usaha, perencanaan bisnis, pengembangan produk, dan strategi pemasaran. Tanpa pengelolaan yang baik, tambahan modal belum tentu mampu menghasilkan peningkatan penjualan dan keberlanjutan usaha secara optimal.

Selain aspek permodalan dan pemasaran, pelaku UMKM juga memerlukan orientasi kewirausahaan yang kuat. Orientasi kewirausahaan tercermin melalui keberanian melakukan inovasi, bersikap proaktif dalam mencari peluang pasar, dan mengambil risiko usaha secara terukur. Penelitian Muskita, Pakpahan, dan Ferdinandus (2024) pada pelaku UKM di Distrik Aimas menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa peningkatan kinerja usaha tidak hanya bergantung pada

ketersediaan sumber daya, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha dalam melakukan pembaruan, membaca perubahan kebutuhan konsumen, dan mengembangkan strategi untuk menghadapi persaingan.

Salah satu produk kerajinan lokal yang mempunyai potensi ekonomi sekaligus nilai budaya adalah Sirkam, yaitu sisir bambu khas Papua. Sirkam merupakan aksesoris rambut berbentuk sisir kecil yang dapat digunakan sebagai hiasan atau penjepit rambut. Dalam kehidupan masyarakat Papua, Sirkam bukan hanya berfungsi sebagai benda pakai, tetapi juga memiliki keterkaitan dengan tradisi dan identitas budaya. Sirkam sering digunakan dalam acara adat, termasuk dalam rangkaian acara peminangan, dan dapat dimanfaatkan sebagai hiasan dinding atau cendera mata. Kerajinan tersebut merupakan bagian dari pengetahuan serta keterampilan yang diwariskan secara turun-temurun oleh masyarakat Papua (Husen, Hadun, & Salatalohy, 2023).

Sirkam umumnya terbuat dari bambu dan memiliki ukuran kurang lebih 10–12 sentimeter. Agar terlihat lebih menarik, Sirkam dapat dihiasi menggunakan kulit kerang, bulu burung, manik-manik, ukiran, maupun bahan dekoratif lain yang mencerminkan karakter budaya Papua. Selain Sirkam berukuran kecil yang digunakan sebagai aksesoris, terdapat pula sisir bambu dengan ukuran sekitar 15–26 sentimeter yang digunakan untuk menyisir rambut. Keunikan bahan, bentuk, motif, dan proses pembuatannya memberikan nilai tambah yang membedakan Sirkam dari produk aksesoris rambut yang diproduksi secara massal.

Walaupun mempunyai nilai budaya dan keunikan produk, keberadaan Sirkam menghadapi tantangan seiring dengan menurunnya pemahaman generasi muda terhadap produk budaya lokal. Perubahan gaya hidup dan meningkatnya penggunaan produk modern dapat membuat Sirkam semakin jarang digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Apabila tidak disertai inovasi produk dan pemasaran yang tepat, Sirkam berisiko hanya digunakan pada kegiatan adat tertentu dan belum mampu berkembang menjadi produk ekonomi kreatif yang memiliki pasar luas. Oleh karena itu, pelestarian Sirkam tidak cukup dilakukan hanya dengan mempertahankan proses pembuatannya, tetapi juga perlu disertai pengembangan desain, kemasan, fungsi produk, merek, harga, promosi, dan saluran distribusi yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Pengalaman pemasaran produk budaya Papua lainnya memperlihatkan bahwa teknologi digital dapat dimanfaatkan untuk memperluas pasar. Penelitian Safitri et al. (2024), yang melibatkan Susana Magdalena Welly Muskita, menemukan bahwa media sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan Mahkota Papua di Kota Sorong. Media sosial membantu produk budaya memperoleh eksposur, memperkuat branding, serta menjangkau calon konsumen yang lebih luas. Akan tetapi, kontribusi media sosial dalam penelitian tersebut hanya menjelaskan sekitar 6,9 persen variasi penjualan. Temuan ini menunjukkan bahwa penggunaan media sosial penting, tetapi harus didukung oleh faktor pemasaran lain, seperti kualitas produk, variasi desain, harga, pelayanan, ketersediaan produk, dan kemudahan distribusi.

Pemanfaatan teknologi digital juga memerlukan kemampuan pengelolaan yang memadai. Rupilele, Lahallo, Madina, Soumukil, dan Karoba (2025) menemukan bahwa pelatihan literasi digital serta pemanfaatan website membantu UKM Sinagi Papua meningkatkan kemampuan mengelola konten, menampilkan produk, mencantumkan harga, dan mengintegrasikan website dengan media sosial serta perdagangan elektronik. Website dapat menjadi etalase digital yang memperkenalkan keunikan dan nilai budaya produk lokal kepada konsumen di dalam maupun di luar Papua. Kegiatan tersebut juga memperlihatkan bahwa pendampingan diperlukan agar pelaku usaha mampu menggunakan teknologi secara mandiri dan berkelanjutan.

Temuan-temuan tersebut relevan bagi pengembangan pemasaran Sirkam. Para pengrajin perlu memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk menampilkan foto produk yang menarik, menjelaskan makna motif serta proses pembuatannya, mencantumkan ukuran dan harga, serta memberikan informasi pemesanan yang mudah dipahami. Cerita mengenai asal-usul, fungsi adat, bahan, dan proses pembuatan Sirkam dapat digunakan sebagai bagian dari strategi pemasaran berbasis cerita atau storytelling. Strategi tersebut dapat meningkatkan nilai emosional produk karena konsumen tidak hanya membeli sebuah sisir atau aksesoris, tetapi juga memperoleh produk yang merepresentasikan identitas dan kekayaan budaya Papua.

Inovasi juga dapat dilakukan tanpa menghilangkan keaslian Sirkam. Pengrajin dapat mengembangkan variasi ukuran, motif, warna, kemasan, dan fungsi produk sesuai dengan kebutuhan konsumen. Sirkam dapat dipasarkan sebagai aksesoris rambut, souvenir, dekorasi rumah, perlengkapan pertunjukan seni, maupun cendera mata bagi wisatawan. Pengembangan tersebut harus tetap memperhatikan makna budaya, penggunaan bahan yang bertanggung jawab, dan keterlibatan masyarakat lokal agar manfaat ekonomi yang diperoleh tidak menghilangkan nilai tradisional dari produk tersebut.

2. MASALAH

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi masyarakat, khususnya perempuan di lingkungan Jemaat GKI Betlehem PGB Kota Sorong, adalah kurangnya keterampilan produktif yang dapat dikembangkan menjadi sumber penghasilan tambahan. Kondisi ini disebabkan oleh terbatasnya akses terhadap pelatihan, informasi kewirausahaan, serta pemanfaatan potensi lokal yang ada di sekitar mereka.

Di sisi lain, bambu merupakan salah satu sumber daya alam yang cukup melimpah di wilayah Papua, termasuk Kota Sorong, namun belum dimanfaatkan secara optimal oleh masyarakat setempat. Padahal, bambu memiliki nilai ekonomi tinggi jika diolah menjadi produk kerajinan seperti sirkam tradisional (sisir rambut khas Papua).

Kebutuhan masyarakat terhadap pelatihan keterampilan berbasis bahan lokal menjadi sangat penting, terutama bagi kelompok perempuan atau ibu rumah tangga, agar mereka dapat lebih

berdaya dan mandiri secara ekonomi. Kurangnya pelatihan dan keterampilan ini berpotensi memperbesar ketergantungan pada pendapatan suami dan mempersempit peluang usaha keluarga.

Dengan demikian, kegiatan pelatihan pembuatan sirkam dari bahan bambu ini diarahkan untuk menjawab persoalan nyata di masyarakat, yaitu:

- a. Kurangnya keterampilan kerajinan,
- b. Belum adanya pemanfaatan bambu sebagai bahan produksi,
- c. Minimnya pendapatan keluarga dari sektor kreatif,
- d. Lemahnya budaya kewirausahaan berbasis lokal.

Pelatihan ini ditargetkan kepada kelompok perempuan gereja, karena mereka merupakan agen penting dalam mengembangkan ekonomi rumah tangga dan menjaga warisan budaya lokal.

3. METODE

Adapun tahapan-tahapan dalam kegiatan pelatihan ini dilakukan dengan berkoordinasi terlebih dahulu kepada salah satu mitra UMKM kerajinan tangan aksesoris khas papua itu Ibu Nona Wutoy. Yang dimana pada saat koordinasi itu Ibu nona bersedia memberikan pelatihan kepada beberapa mahasiswa unvic tentang beberapa kerajinan tangan yang ibu nona buat mulai dari pembuatan Noken, Sendal Rajut, Mahkota dan aksesoris papua masih banyak lagi. Namun, yang kita ambil adalah cara pembuatan Sirkam selanjutnya menyiapkan materi yang akan diterangkan yaitu Pelatihan Sirkam. Selanjutnya mahasiswa mulai menanyakan tentang cara pembuatan sirkam dan yang mengikuti pelatihan tersebut yaitu anak muda dari semua kalangan usia yang berkeinginan untuk belajar membuat kerajinan tangan, dan membuka peluang usaha.

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan mulai pukul 10.30–Selesai. Pelaksanaan ini dilakukan selama kurang lebih 1 Minggu karena cara pembuatan sisir bambu yang tidak mudah dimana kita harus memilah bambu yang mudah yang gampang untuk di bagi dan di bentuk untuk mendapatkan hasil yang memuaskan/bagus. Selanjutnya, setelah membuat sisir bambu yang berukuran kecil yang kita maksud dengan sebutan sirkam kita langsung menghias secantik mungkin menggunakan berbagai aksesoris yang menarik agar para pelanggan tertarik membeli sirkam tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan kerajinan ini diperoleh informasi bahwa sangat penting pengetahuan tentang kerajinan tangan dimana banyak sekali mama papua mendapatkan keuntungan dari kerajinan tangan yang dibuat. Dalam kegiatan diskusi dengan ibu nona sang pengrajin tangan, kami mahasiswa unvic memberitahukan bahwa mahasiswa unvic juga ingin membuat kerajinan tersebut. Kegiatan akan dilakukan selama 1 minggu sesuai dengan kesepakatan awal. Ibu nona wutoy memfasilitasi kegiatan pelatihan berupa penyediaan alat dan bahan untuk pembuatan kerajinan tersebut.

a. Bambu

Bambu dikenal memiliki sifat-sifat yang baik untuk dimanfaatkan antara lain batangnya kuat, ulet, lurus, rata, keras, mudah dibelah, mudah dibentuk dan mudah dikerjakan serta ringan sehingga mudah diangkut. Bambu dalam bentuk bulat dipakai untuk berbagai macam konstruksi seperti rumah, gudang jembatan, tangga, pipa saluran air dan lain-lain. (K. Widyana, 1995 dalam Andi Ibrahim Yunus, 2013).

b. Manfaat Pohon Bambu

Banyak manfaat pohon bambu, mulai dari daun, batang, dan bagian lainnya, antara lain sebagai berikut (Redaksi Manfaat):

1. Sebagai alat memasak Bagian dalam batang bambu tua biasanya banyak digunakan sebagai alat memasak budaya Asia. Sup dan beras yang dimasak di dalam batang bambu dipaparkan ke api hingga matang. Memasak di dalam batang bambu dapat dipercaya menghasilkan rasa yang berbeda. Sebagai bahan membuat alat memasak Bambu digunakan untuk membuat sumpit dan alat memasak lain seperti spatula. Bambu menjadi bahan baku dari berbagai peralatan rumah tangga, seperti bakul nasi, tampah, perangkap ikan, dan topi bambu (caping).
2. Dan juga di daerah timur biasa dibuat menjadi sisir bambu yang biasa digunakan untuk menyisir rambut keriting perempuan Papua di Indonesia timur selain itu bukan hanya bisa sebagai sisir melainkan bisa menjadi aksesoris di rambut yang menarik yang biasa digunakan saat acara adat istiadat di daerah Indonesia timur dan bukan hanya bisa dipakai untuk menyisir sirkam ini juga bisa menjadi hiasan dinding yang begitu cantik dengan berbagai bulu burung merak dan masih banyak aksesoris yang digunakan di sirkam tersebut.

c. Gambaran Produk

Sebelum kita masuk pada pembuatan sirkam, kita perlu mengetahui alat dan bahan apa saja yang digunakan dalam pembuatan sirkam berikut adalah alat dan bahan yang kita gunakan saat pembuatan:

Alat:

1. Pisau – untuk membelah dan membentuk bambu.
2. Gunting besi – untuk memotong bahan pelengkap atau aksesoris.
3. Cutter – untuk merapikan potongan bambu atau detail kecil.
4. Amplas – untuk menghaluskan permukaan bambu agar tidak melukai saat digunakan.
5. Gergaji – untuk memotong bambu dari ukuran besar menjadi potongan kecil.
6. Lem kayu – untuk menempelkan aksesoris pada sirkam.
7. Benang atau karet – sebagai pengikat atau hiasan.

8. Bor kecil (opsional) – untuk membuat lubang jika diperlukan (misalnya untuk tali gantungan).

Bahan:

1. Bambu muda – dipilih karena lebih mudah dibentuk dan halus.
2. Aksesoris hiasan seperti:
 - a. Bulu burung merak
 - b. Kulit kerang
 - c. Manik-manik
 - d. Pita atau kain hias
3. Cat atau pewarna alami (opsional) – untuk menambah daya tarik estetika.

Setelah semua alat dan bahan terkumpul kita langsung lanjut ke tahap yang berikut yaitu pembuatan sirkam atau aksesoris kepala yang sering digubakan saat acara peminangan, yospan dan masih banyak lagi fungsi dari sirkam tersebut. Bambu yang dikembangkan oleh ibu nona wutoy adalah pembuatan sirkam (sisir bambu khas papua). Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, selanjutnya dilakukan pengabdian untuk mengetahui bagaimana gambaran dari produk-produk tersebut. Bambu bisa menambah suasana rumah lebih indah dan asri dengan membuat hiasan dinding yang menawan.

Tabel 1. Fungsi Sirkam (Sisir Bambu Khas Papua)

No.	Fungsi	Penjelasan
1	Aksesoris rambut	Digunakan untuk mempercantik rambut, terutama saat acara adat atau upacara tradisional.
2	Alat menyisir rambut	Khususnya efektif untuk rambut keriting khas perempuan Papua.
3	Simbol budaya lokal	Sirkam merupakan warisan budaya yang melambangkan identitas etnis dan nilai-nilai tradisi.
4	Dekorasi dinding	Dihias sedemikian rupa sehingga bisa dipajang sebagai hiasan rumah.
5	Cendera mata/oleh-oleh	Dapat dijadikan souvenir khas daerah Papua untuk wisatawan atau tamu.
6	Produk ekonomi kreatif	Memiliki nilai jual dan berpotensi sebagai sumber penghasilan masyarakat, khususnya pelaku UMKM.
7	Media edukasi budaya	Menjadi sarana pengenalan budaya lokal kepada generasi muda atau pihak luar daerah.



Gambar 1. Membuat Sirkam



Gambar 2. Menghias sirkam

Pada saat pembuatan kami mahasiswa melihat terlebih dahulu cara pembuatan setelah memperhatikan secara seksama akhirnya ibu nona wutoy mengijinkan kami untuk ambil bagian dalam pembuatan sirkam tersebut. Dimana saat pembuatan kami mengambil bambu yang muda yang dapat di bentuk menjadi sisir bambu yang dapat di pakai juga sebagai hiasan di kepala dan juga hiasan di dinding. Setelah sudah menjadi sisir kami langsung menghias sisir bambu tersebut menjadi sisir bambu yang cantik dan memiliki nilai jual yang bagus di pasaran.

Hasil daripada pembuatan kerajinan tersebut bisa di jual ke konsumen langsung ataupun toko oleh-oleh serta mall besar dengan kisaran harga persatuan Rp. 25.000 dan untuk hiasan dinding itu kisaran Rp. 250.000. Dalam lingkungan anak muda jaman sekarang kerajinan seperti ini sangat berdampak baik karena bisa dijadikan suatu usaha yang mendatangkan uang lumayan cepat karena sirkam tersebut untuk pasarnya sendiri termasuk gampang. Kenapa di bilang gampang? Karena di daerah papua sendiri orang-orang mengguna bahan tradisional masih aktif daripada produk import, satu contoh di daerah papua sering mengadakan acara adat istiadat, pelaksanaan lomba yospan, pernikahan, dll itu semua pasti sangat membutuhkan sirkam tersebut karena itu adalah pokok daripada hiasan yang menonjol bagi kaum wanita.



Gambar 3. Sisir bambu yang sudah di hias



Gambar 4. Bersama mama UMKM

5. KESIMPULAN

Pelatihan pembuatan sirkam dari bambu memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan keterampilan masyarakat, khususnya perempuan Papua, dalam bidang kerajinan tangan. Sirkam bambu memiliki nilai budaya dan ekonomi tinggi, karena selain digunakan sebagai aksesoris tradisional dalam acara adat, juga bisa menjadi produk bernilai jual tinggi baik sebagai hiasan rambut maupun dekorasi dinding. Bambu sebagai bahan baku dipilih karena mudah ditemukan, ramah lingkungan, serta memiliki keunggulan dari segi kekuatan, keuletan, dan estetika. Pelatihan ini berhasil membangkitkan minat wirausaha masyarakat, terutama generasi muda, untuk mengembangkan produk lokal sebagai sumber penghasilan yang menjanjikan. Perlu adanya pelatihan lanjutan untuk memperdalam keterampilan serta variasi produk bambu agar daya saing meningkat di pasar yang lebih luas. Dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait sangat diperlukan, baik dalam bentuk pembinaan, modal usaha, maupun akses pemasaran produk kerajinan. Perlu dilakukan branding dan promosi digital, misalnya melalui media sosial atau marketplace, agar produk kerajinan seperti sirkam bambu lebih dikenal dan diminati masyarakat luas, termasuk wisatawan. Kolaborasi dengan UMKM atau pelaku ekonomi kreatif lokal bisa memperluas jaringan pemasaran dan distribusi produk kerajinan bambu.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2013). *Manajemen pemasaran dan pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Anggita, C. F., Kulbi, L., Karendra, A., & Maulita, A. L. (2024). *Pelatihan pembuatan kerajinan tangan aksesoris manik-manik dan pemasaran digital melalui aplikasi TikTok: Inovasi kreatif dan peluang bisnis di era digital*. Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat Indonesia, 3(2), 146–152.
- Ani Purwanti, Abdul Halim, *Pendampingan Kreativitas Kulit Bambu Dan Strategi Pemasaran Pengrajin Bambu Masyarakat Desa Teluk Panji 1 Kabupaten Labuhanbatu Selatan*, Volume 5 Nomor 4 Tahun 2022.
- Ariyanto, A., dkk. (2023). *Manajemen pemasaran*.
- Hernita, P., Tonra, W. S., dkk. (2024). *Pelatihan pembuatan kerajinan tangan Susiru di Desa Mirakepulauan Morotai*. Jurnal Terapan Abdimas, 9(1), Januari 2024.
- Hotima, S. H. (2019). *Sosialisasi pemanfaatan kerajinan tangan menggunakan stik es krim*. Pelita Ilmu, 2(2), Desember 2019.
- Husen, R., Hadun, R., & Salatalohy, A. (2023). *Eksplorasi jenis produk hasil hutan bukan kayu (HHBK) di Pulau Tidore*. Savana Cendana, 8(3), 66–78.
- Ibrahim Yunus, A., dkk. (2022). *Pemanfaatan bambu sebagai bahan kreasi yang mempunyai nilai ekonomis dalam meningkatkan dan mendorong industri kerajinan rumah tangga*. Jurnal

- Pengamas, 5(3). Ternate: Universitas Khairun.
- Ibrahim Yunus, A., dkk. (2022). *Pengelolaan sampah organik dan anorganik: Konsep pengelolaan sampah (Cet. 1)*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Ibrahim Yunus, A., dkk. (2023). *Pelatihan pembuatan kursi sofa dari bahan botol plastik bekas untuk meningkatkan pendapatan masyarakat pemuda Lingkungan Palembang Kelurahan Pattalassang Kabupaten Takalar*. Inovasi: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat, 3(2). Makassar: Universitas Negeri Makassar.
- Ibrahim Yunus, A., dkk. (2023). *Manajemen digital bisnis: Digital entrepreneurship (Cet. 1)*. Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Keller, K. L. (2014). *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity (4th Ed)*. Pearson Education.
- Lahallo, F., & Warella, S. Y. (2020). *Pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai solusi dalam meningkatkan perkembangan usaha: Studi kasus pada UMKM Distrik Aimas Kabupaten Sorong*. E-BISNIS: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 13(2), 17–30. DOI: 10.51903/e-bisnis.v13i2.228.
- Leiwakabessy, P., & Lahallo, F. F. (2018). *Pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai solusi dalam meningkatkan produktivitas usaha pada UMKM Kabupaten Sorong*. J-DEPACE: Journal of Dedication to Papua Community, 1(1), 11–21
- Muskita, S. M. W., Pakpahan, R. R., & Ferdinandus, A. Y. (2024). *Pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha kecil dan menengah pada Distrik Aimas Kabupaten Sorong*. Jurnal BADATI, 6(1), 34–43. DOI: 10.38012/jb.v6i1.1199
- Purwanti, A., & Halim, A. (2022). *Pendampingan kreativitas kulit bambu dan strategi pemasaran pengrajin bambu masyarakat Desa Teluk Panji 1 Kabupaten Labuhanbatu Selatan*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(4).
- Rupilele, F. G. J., Lahallo, F. F., Madina, L. O., Soumukil, S. A., & Karoba, A. (2025). *Pemberdayaan UKM Sinagi Papua melalui pelatihan literasi digital dan pemanfaatan website untuk meningkatkan pemasaran produk lokal*. J-DEPACE: Journal of Dedication to Papua Community, 8(2), 72–82. DOI: 10.34124/jpkm.v8i2.218.
- Safitri, N., Iek, F. D., Brien, S., Baru, S. F. U., & Muskita, S. M. W. (2024). *Pengaruh media sosial terhadap penjualan Mahkota Papua di Kota Sorong*. Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu, 8(7), 919–925.
- Widjaja, E. A. (2001). *Identikit jenis-jenis bambu di Jawa*. Bogor: Pusat Penelitian dan Pengembangan Biologi, LIPI.
- Wirapraja, A. (2021). *Manajemen pemasaran perusahaan*. Yayasan Kita Menulis.