

Pengembangan Usaha Kerajinan Manik-manik dan Batu Alam di Banjarbaru

^{1,2}Wiwin Tyas Istikowati, ^{2,3}Sunardi, ¹Budi Sutiya

¹Fakultas Kehutanan, Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia

²Pusat Studi Berbasis Lahan Basah, Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia

³Program Studi Kimia, Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia

Corresponding Author : wiwintyas@ulm.ac.id

ARTICLE INFO

Article History:

Received : 18-09-2022

Revised : 20-01-2022

Accepted : 26-01-2022

Online : 05-02-2023

Keywords:

Jewelry; Hand made

Beads; Natural stone



ABSTRACT

Abstract: *The Community Partnership Program aims to identify and address problems in handicraft business group that are partners in this activities. Partner in this program are group of women are engaged in the handicraft business of beads and natural stone located in Loktabat Utara, Guntung Payung, Banjarbaru, South Kalimantan. Some of the problems faced include (1) management, (2) production, (3) marketing, and (4) administration. Activities are carried out by providing socialization and motivation, increase quality and type of product, increased omsed by marketing using social media and exhibitions and improved bookkeeping system. Therefore, for this activity, the target has been achieved.*

Abstrak: Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengatasi persoalan-persoalan yang ada di kelompok usaha kerajinan manik-manik yang dijadikan mitra dalam kegiatan ini. Mitra dalam kegiatan ini adalah kelompok ibu-ibu yang bergerak di bidang usaha kerajinan manik-manik dan batu alam yang berlokasi di kelurahan Loktabat Utara, Guntung Payung, Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Beberapa permasalahan yang dihadapi antara lain (1) dalam bidang manajemen, (2) produksi, (3) pemasaran, dan (4) administrasi. Kegiatan dilakukan dengan memberi sosialisasi dan motivasi kepada mitra terkait bidang usaha yang mereka tekuni. Pelatihan juga dilakukan oleh tim pengabdian dan setelahnya, pendampingan terus dilakukan. Hasil yang diperoleh dari kegiatan adalah meningkatnya motivasi mitra, peningkatan kualitas dan jenis produk yang dihasilkan, peningkatan omset dengan pemasaran menggunakan media sosial dan pameran dan sistem pembukuan yang mulai diperbaiki. Oleh karena itu, dari kegiatan pengabdian ini, target kegiatan sudah tercapai.



<https://doi.org/10.31764/justek.vXIY.ZZZ>



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

A. LATAR BELAKANG

Kelurahan Loktabat Utara merupakan salah satu Kelurahan dari kecamatan Landasan Ulin. Kelurahan ini berada di sisi utara Jl. Ahmad Yani yang merupakan jalan utama di Kalimantan Selatan yang menghubungkan Kalimantan Selatan ke Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur. Posisi ini membuat Kelurahan Loktabat Utara sangat strategis dan mudah dijangkau. Di Kelurahan ini juga terdapat perkantoran, pertokoan, sekolahan, puskesmas, Brimob, dan juga memiliki fasilitas-fasilitas umum. Masyarakat di Kelurahan ini mayoritas berprofesi sebagai petani, pedagang, pengusaha, ASN, bekerja sebagai anggota Brimob, dan lain-lain. Anggota Brimob banyak yang tinggal di Kelurahan Loktabat Utara karena sangat dekat dengan kantor mereka. Setelah berkeluarga mereka membawa istri dan anak-anaknya menetap di sekitar kantor. Karena tugas anggota

Brimob yang berpindah-pindah, istri-istri mereka kebanyakan memilih sebagai ibu rumah tangga agar bisa mendampingi suami ketika tugasnya dipindahkan. Mereka juga bisa mengasuh anak-anak mereka dengan baik dan mendampingi mereka ketika pindah tempat tinggal yang perlu penyesuaian dengan lingkungan dan mereka berbagi peran. Pembagian peran dalam rumah tangga ini sangat penting dalam keluarga (Putri & Lestari, 2015).

Seperti yang kita ketahui bersama, saat ini dunia, Indonesia dilanda pandemi Covid 19 yang menyebar dengan cepat. Kelurahan Loktabat Utara tidak terhindar dari kondisi ini. Untuk mencegah dan mengurangi penyebaran virus Covid 19 maka protokol kesehatan diterapkan dalam kehidupan kita sehari-hari. Menjaga kebersihan badan dengan mandi, mencuci tangan, memakai hand sanitizer merupakan langkah yang harus diperhatikan. Masyarakat juga diminta tidak berkerumun dan menggunakan masker (ILO 2020; Nurhidayati et al., 2021). Penggunaan masker ini dilakukan ketika kita bertemu dengan orang lain yang kita tidak tahu riwayat kesehatannya. Di Banjarbaru, mayoritas penduduknya adalah muslim dimana hampir semua wanita muslim menggunakan jilbab untuk menutup kepalanya. Jika wanita menggunakan jilbab maka ketika harus memakai masker yang dikaitkan di belakang telinga maka akan mengalami kesulitan. Oleh karena itu mereka memilih masker hijab atau menggunakan konektor masker di belakang kepala.

Konektor masker ini bisa menggunakan tali yang diberi kaitan di kedua ujungnya dan ada pengatur penggunaan panjang pendeknya, menggunakan bahan rajutan atau kain yang diberi kancing di kedua ujungnya, atau menggunakan manik-manik yang dirangkai. Konektor ini selain untuk membantu penggunaan masker, saat ini juga berfungsi sebagai aksesoris bagi wanita oleh karena itu mereka memiliki koleksi konektor masker dan penggunaannya menyesuaikan dengan kostum mereka. Hal inilah yang dilirik oleh kelompok wanita di Kelurahan Lokatabat Utara untuk memulai bisnisnya. Mereka membuat konektor masker dari manik-manik dan batu alam untuk dijual. Produk mereka dijual dengan harga Rp.10.000,00 (sepuluh ribu Rupiah) sampai dengan Rp.50.000,00 (lima puluh ribu Rupiah). Dalam sebulan, omset mereka sekitar Rp.500.000,00-Rp.1.000.000,00. Wanita-wanita yang membuat kerajinan ini merupakan istri-istri polisi di Brimob yang tinggal di lokasi sekitar Brimob. Anggota kelompok ini terdiri dari 4 orang merupakan istri anggota Brimob sehingga mereka menamai dirinya Kelompok Wanita Usaha Bayangkari.

Kerajinan yang mereka buat masih berupa konektor masker (Gambar 1) meskipun kerajinan ini dapat dikembangkan ke jenis-jenis produk yang lain seperti bros, kalung, hiasan tas, dan lain-lain (Adyatman & Arifin 1996; Chandravialissa & Zulaikha 2018; Azqiara 2019). Pemasaran produk ini juga masih konvensional dengan menawarkan ke teman-teman, keluarga, tetangga melalui WA dan belum menggunakan sistem penjualan online di toko-toko online seperti melalui Tokopedia, lazada, Shopee, atau toko-toko sejenis sehingga pemasarannya masih seputaran Banjarbaru. Modal usaha yang mereka kelola juga masih belum tercatat dengan baik dan benar sehingga mereka tidak tahu pasti besaran omset yang mereka terima dalam sebulan. Mereka hanya mengira-ira berapa uang yang mereka dapatkan, labanya berapa juga belum diketahui dengan pasti. Hal ini membuat perkembangan usaha mereka lambat karena belum dipikirkan dengan baik. Berdasar latar belakang tersebut maka tim pengabdian melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di kelompok Bayangkari tersebut untuk membantu pengembangan usaha

mereka. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan keterampilan mitra, adanya diversifikasi produk, peningkatan omset, perbaikan manajemen keuangan pada mitra sehingga kesejahteraan mitra dapat meningkat.

B. METODE PELAKSANAAN

Program Kemitraan Masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Loktabat Utara, Kecamatan Landasan Ulin, Banjarbaru yang diikuti oleh masyarakat kelompok wanita usaha yang diketuai oleh Ibu Sulistari. Kegiatan dilakukan dengan cara melatih masyarakat bagaimana cara membuat kerajinan dari batu manik-manik dan batu alam, sistem pemasaran, dan pembukuan yang baik seperti yang dijelaskan dalam solusi permasalahan yang ditawarkan oleh tim pengusul kegiatan.

Adapun metode yang dilaksanakan dalam kegiatan ini meliputi:

1. Perencanaan

Perencanaan kegiatan PKM ini dimulai dengan kegiatan sebagai berikut:

- a. Pembuatan usulan kegiatan dan perijinan di Fakultas Kehutanan, survei lokasi, dan pembuatan kesepakatan kerjasama dengan mitra.
- b. Pembuatan jadwal kegiatan dan materi yang akan disampaikan dan penyusunan rencana anggaran biaya.

2. Persiapan

Persiapan pelatihan yang dilakukan meliputi:

- a. Koordinasi pelaksanaan kegiatan dengan anggota pelaksana dan pembagian tugas bagi masing-masing anggota pelaksana.
- b. Berkomunikasi dengan pihak mitra, dalam kegiatan ini komunikasi dilakukan dengan Ketua KWU Bayangkari di Kelurahan Loktabat Utara, Banjarbaru.
- c. Persiapan alat dan bahan yang akan dipakai dalam kegiatan, perbanyak panduan kegiatan yang akan dilakukan selama kegiatan kepada mitra saat pelatihan.

3. Pelaksanaan

Kegiatan ini mendapat respon yang bagus dari mitra PKM yang merupakan kelompok usaha. Pelatihan diikuti oleh ibu-ibu yang memiliki ketertarikan pada kerajinan manik-manik dan batu alam yang dibuat dalam berbagai bentuk aksesoris. Karena saat ini terjadi pandemi Covid 19, maka pelaksanaan kegiatan akan mengikuti prosedur pencegahan Covid 19. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam empat tahap, yaitu:

- a. Sosialisasi tentang diversifikasi produk kerajinan, sistem pemasaran, dan sistem pembukuan.
- b. Penyuluhan tentang potensi batu alam di Banjarbaru, diskusi permasalahan yang dihadapi, keinginan warga terkait kerajinan manik-manik dan batu alam, dan sistem pemasaran yang bisa dilakukan dan pelatihan pembuatan aneka kerajinan dari manik-manik dan batu alam,
- c. Pelatihan pembukuan,
- d. Pendampingan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Permasalahan Mitra

Analisis permasalahan dilakukan oleh tim pengabdian dengan melakukan kunjungan awal dan diskusi dengan mitra, sehingga ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Permasalahan yang dapat diidentifikasi di kelompok wanita usaha Bayangkari di desa Loktabat Utara antara lain:

1. Aspek Manajemen

Mitra belum memiliki motivasi yang tinggi dalam berusaha dan menganggap hanya kerja sampingan. Jiwa entrepreneur dalam pengelolaan bisnis juga belum muncul dengan kuat dan belum memiliki target jangka panjang serta belum memiliki target untuk menjadikan bisnis ini sebagai sumber pendapatan yang memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.

2. Aspek Produksi

- Produk yang dihasilkan baru konektor masker untuk wanita dengan desain sederhana dan tidak *fashionable*. Perpaduan bahan dan warna juga masih sangat sederhana dan desain juga sangat sederhana. Oleh karena itu diperlukan pelatihan agar mitra dapat menghasilkan produk yang lebih bervariasi baik dari bahan maupun desainnya.
- Peralatan yang digunakan masih sangat terbatas jumlahnya dan masih belum lengkap. Oleh karena itu, pengadaan peralatan diperlukan untuk mendukung target pengembangan usaha kerajinan manik-manik sehingga diharapkan mampu meningkatkan omset yang didapatkan.
- Belum ada diversifikasi produk yang dihasilkan oleh mitra. Diperlukan tambahan desain dan jenis produk seperti bros, kalung, dan gelang. Selain hal tersebut bisa juga dikembangkan dengan mengkombinasikan dengan teknik jahit (Rachman & Julianur 2020)

3. Sistem pemasaran

- Sistem pemasaran masih konvensional dengan membuat konektor masker hanya jika mendapat pesanan.
- Mitra kurang memiliki pengetahuan mengenai pemasaran dan bagaimana mengelola bisnis dengan baik.
- Produk belum memiliki merek dagang yang digunakan, sehingga perlu diberikan merek dagang agar memudahkan konsumen mengenali produk yang dihasilkan oleh mitra.
- Metode pemasaran yang dilakukan hanya dengan menawarkan kepada teman atau tetangga dekat, saudara, mengikuti pameran yang hanya disubkan ke stand lainnya sehingga perlu dirancang sistem pemasaran yang dapat meningkatkan omset mitra.

4. Bidang administrasi belum diperhatikan dengan baik. Uang keluar dan masuk belum dicatat dengan rapi sehingga mereka tidak mengetahui secara pasti keuntungan dari usaha mereka. Oleh karena itu diperlukan pelatihan dalam manajemen pembukuan usaha.

2. Sosialisasi PKM dan Pelatihan Motivasi Mitra

Tim pengabdian melakukan sosialisasi mengenai kegiatan Program Pengabdian Masyarakat yang dilakukan pada tanggal 30 Juli 2022. Sebagai salah satu tugas

Tridharma Perguruan Tinggi, tim pengabdian mengabdikan keilmuannya kepada masyarakat untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Dalam kegiatan sebelumnya, analisis situasi telah dilakukan dan diketahui permasalahan mitra. Salah satu program yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah pelatihan untuk menumbuhkan motivasi mitra untuk berwirausaha dan menjadi pribadi yang aktif. Pemberian motivasi disampaikan oleh Prof. Sunardi dan Ir. Budi Sutiya, M.P yang juga merupakan tim pengabdian dalam kegiatan ini (Gambar 1).

Pada sesi pemberian pelatihan motivasi, mental berwirausaha harus dimunculkan dan juga memiliki karakter yang positif. Pemberian pelayanan yang baik kepada customer, meliputi kecepatan pelayanan, pelayanan yang excellent, pembangunan diri, jaminan kualitas dan harga yang bersaing perlu diperhatikan untuk memberi kepuasan pada pelanggan. Jalinan kerjasama (*networking*) juga harus dibangun antara penjual dan pembeli agar pembeli memberi rekomendasi yang bagus dan juga akan melakukan pembelian berulang. Selain itu, mitra juga dibekali pemahaman tentang cara berwirausaha bagaimana memulai dan mengembangkan bisnis dengan baik. Manajemen operasional juga perlu diperhatikan oleh mitra antara lain pada produk, konsumen, bahan baku, standar mutu produk, system pembayaran yang mudah, dan laporan atau pembukuan (Yogiswara & Ayuninghemi, 2016).



Gambar 1. Pemberian motivasi usaha oleh tim pengabdian

3. Persiapan Bahan dan Alat

Dalam kegiatan pengabdian ini, persiapan alat dan bahan dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan. Peralatan utama dalam pembuatan kerajinan dari manik-manik dan batu alam adalah set tang dan pinset untuk kerajinan. Dalam satu set, terdapat 8 macam alat dengan fungsi tang pemotong, pembulat dan penjepit, ukuran dari ketiga fungsi itu ada yang besar dan kecil sedangkan pinset ada dua macam ukuran, besar dan kecil. Bahan yang diperlukan dalam kegiatan berupa manik-manik swarovski, batu indah, dan pernak pernik untuk kerajinan seperti peniti, pengait hiasan daun, kawat dan lain-lain. Kerajinan manik-manik juga bisa menggunakan jenis lainnya seperti manik-manik kaca (Puryanto & Oemar 2016).



Gambar 2. Bahan dan alat untuk kerajinan manik-manik dan batu alam

Peralatan dan bahan disiapkan oleh tim pengabdian dan diserahkan kepada mitra untuk meningkatkan usaha mitra (Gambar 2). Alat dan bahan yang diserahkan kepada mitra berkualitas baik dengan tujuan untuk peningkatan produktivitas mitra dan kualitas barang yang dihasilkan. Bahan baku berupa manik-manik berbagai warna, mutiara air tawar, batu alam, dan ditambah aksesoris dari plastik, logam, peniti dan kawat (Mia 2009; Herlina 2013; Solihatin 2016; Rachman & Julianur 2020).



Gambar 3. Penyerahan alat dan bahan untuk mitra pengabdian masyarakat

4. Pelatihan Pembuatan Produk Aksesoris

Untuk peningkatan kualitas dan kreativitas pada mitra, dalam kegiatan pengabdian ini diadakan pelatihan tentang teknik desain, pepaduan warna, dan pembuatan berbagai jenis produk dari manik-manik dan batu alam (Gambar 4). Pada kegiatan ini, peserta pelatihan diberi pemahaman tentang konsep memilih warna, memilih ukuran mutiara dan batu yang digunakan serta posisi peletakkannya. Pemilihan dan pengaturan dalam desain yang bagus akan membuat produk lebih indah, serasi dan terlihat elegan. Pemikiran desain yang mereka rencanakan selanjutnya diaplikasikan menjadi produk jadi.



Gambar 4. Pelatihan pembuatan aksesoris dari manik-manik dan batu alam

Dalam kegiatan ini, selain konektor masker produk-produk yang dihasilkan antara lain, bros, tasbih, dan kalung (Gambar 5). Produk yang dibuat berbahan manik-manik dengan diikat menggunakan kawat sehingga lebih kuat. Dalam pembuatan kerajinan ini, pengrajin menghindari penggunaan lem tembak. Penyatuan manik-manik dan batu alam menggunakan kawat untuk bros maupun konektor jilbab. Terdapat kawat khusus dengan ukuran kecil yang digunakan untuk merangkai produk yang dihasilkan oleh mitra. Ketelitian, ketelatenan, dan kejelian pengrajin menentukan hasil akhir kerajinan yang dihasilkan. Produk-produk ini nantinya yang akan dijual oleh mitra. Pada awalnya, mitra belum memiliki merek untuk produk yang dihasilkan, namun saat ini, mitra sudah memasarkan dengan merek "*Nadhifa*" dengan kemasan boks yang bagus. Sistem pemasaran juga telah diperbaiki untuk meningkatkan omset mitra (Sheth & Mittal 2004; Kotler & Keller 2009; Hermawan 2012). Pemasaran sudah dilakukan mitra menggunakan sosial media, yaitu dipasarkan melalui instagram (Gambar 5). Saat ini, produk mitra sudah mulai diikuti pameran-pameran ketika Kota Banjarbaru Banjarbaru mengadakan kegiatan yang tergabung dengan pengrajin lain. Peningkatan penghasilan mitra juga sudah mulai dirasakan dari usaha yang mereka tekuni.



Gambar 5. Beberapa produk dan merek produk dari mitra pengabdian

5. Hasil Pengabdian Masyarakat

Dari hasil pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mitra dilihat dari beberapa aspek yang menjadi permasalahan maka terjadi perbaikan-perbaikan (Tabel 1). Dari aspek manajemen, motivasi mitra meningkat dan bertekad untuk lebih mengembangkan usaha yang mereka rintis. Produk yang dihasilkan juga sudah variatif dari segi jenis dan desainnya. Ketrampilan mitra juga semakin meningkat dan saat ini, mitra juga aktif mengikuti pelatihan-pelatihan secara online. Sistem pemasaran saat ini tidak hanya menggunakan cara-cara konvensional namun sudah memiliki kepercayaan diri

menawarkan di media sosial seperti lewa instagram, aktif membuat status produk di WA, dan mengikuti pameran-pameran yang diselenggarakan di Banjarbaru. Sistem pembukuan saat ini juga mulai tercatat dan memisahkan antara uang bisnis dan uang untuk keperluan rumah tangga sehari-hari. Omset per bulan mitra juga mulai meningkat, saat ini, omset mereka sudah mencapai Rp. 3.000.000 per bulannya dan terus mereka pakai untuk pengembangan usaha. Oleh karena itu, tim pengabdian (Gambar 6) menilai kegiatan ini berdampak positif pada mitra dan target kegiatan sudah tercapai.

Tabel 1. Parameter keberhasilan kegiatan PKM

No	Parameter	Ketercapaian Target	
		Sebelum PKM	Setelah PKM
1	Aspek Manajemen	Motivasi rendah, belum punya target ke depan	Peningkatan motivasi dalam usaha dan memiliki target jelas dalam pengembangan usaha manik-manik.
2	Produk yang dihasilkan	Konektor masker	Terdapat diversifikasi produk seperti sudah bisa membuat bros, kalung, gelang, hiasan tas, dll.
3	Keterampilan dalam pembuatan kerajinan	Kurang menguasai	Mengusai
4	Sistem pemasaran	Konvensional	Konvensional dan sistem online
5	Sistem pembukuan	Belum dilakukan	Pembukuan sudah dilakukan dan dicatat dengan rapi
6	Omset per bulan	Rp.500.000- Rp.1.000.000	Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000



Gambar 6. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat oleh tim pengabdian

6. Pendampingan

Setelah melakukan pelatihan, tim pengabdian juga melakukan pendampingan kepada mitra secara berkala. Maksud dari pendampingan ini adalah agar mitra tetap konsisten

menjalankan usahanya dan motivasi usahanya terus bertumbuh. Kemajuan usaha dalam hal pengetahuan, produk yang dihasilkan, dan manajemen usaha terus dikembangkan sehingga usahanya akan menjadi semakin besar dan dapat dijadikan sumber penghasilan yang dapat digunakan untuk pemenuhan kebutuhan keluarga. Di dalam pendampingan, tim terus membuka komunikasi dengan mitra dan membuat group pengabdian masyarakat yang beranggotakan mitra dan tim pengabdi. Diskusi-diskusi terkait pengembangan usaha dibuka di dalam group dan akan dilakukan rencana pengembangan dengan program selanjutnya.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat oleh tim pengabdi dari F. Kehutanan dan F. MIPA di kelurahan Loktabat Utara ini dengan mitra kelompok Wanita usaha kerajinan manik-manik dam batu alam dapat disimpulkan bahwa (1) terdapat peningkatan ketrampilan masyarakat (mitra) dalam kegiatan kerajinan dari manik-manik dan batu alam; (2) produk yang dihasilkan oleh mitra sudah ada diversifikasi, dari yang semula hanya konektor masker, terdapat tambahan berupa bros dengan berbagai desain dan tasbih; (3) terdapat peningkatan dalam sistem pemasaran, pemasaran sudah memanfaatkan sosial media dan jangkauan pemasaran mulai luas serta sistem pembukuan yang sudah dibenahi oleh mitra. Perlu adanya pembinaan lebih lanjut dengan mengkombinasikan produk dengan bahan khas dari Kalimantan Selatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Lambung Mangkurat atas pendanaan melalui Program Doen Wajib Mengabdi pada skim Program Kemitraan Masyarakat tahun 2022 dengan Nomor Kontrak 137.163/UN8.2/AM/2022.

REFERENSI

- Adyatman, S. & Arifin, R. 1996. Manik-manik di Indonesia. Semarang: Djambatan.
- Chandravialissa, R.I. & Zulaikha, E. 2018. Pengembangan Desain Kerajinan Manik-Manik Kaca sebagai Tas Wanita. *Jurnal Sains dan Seni ITS*, 7(1): 26-29.
- Harahap, H. J. P. 2013. IbM Peningkatan Pendapatan Ibu-Ibu Pkk Melalui Pembuatan Kerajinan Manik-Manik. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 19: 73-77.
- Hermawan, A. 2012. Komunikasi Pemasaran. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- International Labour Organization. 2020. Pedoman Pencegahan dan Penanggulangan Covid-19 di Tempat Kerja. Jakarta. Unaid. P.85.
- Kotler, P. & Keller, K. L. 2004. Manajemen Pemasaran. Edisi ketiga belas. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Lestari, D. 2008. Membuat Aneka Perhiasan dari Manik-Manik. Tangerang: Demedia. P. 60.
- Mia, Y.G. 2009. Membuat Aksesoris Bros dari Manik-Manik. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama. P. 64.
- Nurhidayati, T., Haryati, M., Nisak, L.K., & Yanto, A. 2021. Pencegahan Covid 19 Dusun Cabean melalui Pemberdayaan Masyarakat. *Saluta: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1): 7-12.

- Puryanto, Y.R. & Oemar, E. A. B. 2016. Pengembangan Desain Kerajinan Manik-Manik Kaca di Galeri Griya Manik Gudo Jombang. *Jurnal Pendidikan Seni Rupa*, 4(3): 533-537.
- Putri, D.P.K. & Lestari S. 2015. Pembagian Peran dalam Rumah Tangga pada Pasangan Suami Istri Jawa. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 16(1): 72-85.
- Rachman, D. & Julianur. 2020. Peningkatan Usaha Kerajinan Manik Warga Gang Pelangi Desa Loa Duri Ilir. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 4 (1): 24-28.
- Sheth, J & Mittal, B. 2004. *Customer Behavior: Managerial Perspective*. Second Edition. Singapore, Thompson.
- Solihatin E. 2016. Pelatihan Pembuatan Keterampilan dari Manik-manik untuk Mendukung Kemandirian Ekonomi Masyarakat Desa Kubang Baros-Banten. *Jurnal Sarwahita*, 13(2). <https://doi.org/10.21009/sarwahita.132.03>.
- Yogiswara & Ayuninghemi, R. 2016. *IbM untuk Kelompok Pengrajin Manik-Manik di Desa Tutul Kabupaten Jember*. Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. ISBN 978-602-14917-2-0: 208-2013.