

## Optimalisasi Manajemen UMKM Rante Jangkar Aluminium untuk Meningkatkan Omset dan Efisiensi Produksi di Kabupaten Banyuasin

<sup>1</sup>Meidyan Permata Putri, <sup>\*2</sup>Hendra Hadiwijaya, <sup>3</sup>Mirza Putri Andita, <sup>4</sup>Andri Saputra  
<sup>1</sup>Sistem Informasi, Institut Teknologi dan Bisnis Palcomtech, Palembang  
<sup>2,3</sup>Bisnis Digital, Institut Teknologi dan Bisnis Palcomtech, Palembang  
<sup>4</sup>Informatika, Institut Teknologi dan Bisnis Palcomtech, Palembang

E-mail: <sup>1</sup> [meidyan\\_permata@palcomtech.ac.id](mailto:meidyan_permata@palcomtech.ac.id), <sup>\*2</sup> [hendra\\_hadi@palcomtech.ac.id](mailto:hendra_hadi@palcomtech.ac.id),  
<sup>3</sup> [mirza\\_putri@palcomtech.ac.id](mailto:mirza_putri@palcomtech.ac.id), <sup>4</sup> [andri\\_s@palcomtech.ac.id](mailto:andri_s@palcomtech.ac.id)

### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajemen produksi, pemasaran, dan keuangan pada UMKM Rante Jangkar Aluminium di Kabupaten Banyuasin. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi kualitas produk yang kurang konsisten, produktivitas yang rendah akibat proses produksi manual, serta pemasaran yang masih terbatas pada metode tradisional. Melalui serangkaian pelatihan dan pendampingan yang berfokus pada penggunaan mesin bubut, penerapan kontrol kualitas, pemasaran digital, serta pengelolaan keuangan, terjadi peningkatan yang signifikan dalam berbagai aspek. Kualitas produk meningkat, terlihat dari penurunan jumlah produk cacat sebesar 30%, sementara produktivitas harian meningkat hingga 50%, dari 80 unit menjadi 120 unit per hari. Di sisi pemasaran, penggunaan media sosial memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan hingga 20%. Selain itu, mitra kini mampu mengelola keuangan dan stok dengan lebih baik melalui penerapan sistem pencatatan keuangan yang lebih akurat. Meskipun demikian, masih terdapat tantangan, seperti adaptasi terhadap teknologi baru dan perlunya memperluas pasar ke tingkat nasional. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak berkelanjutan dan mendorong pertumbuhan UMKM dalam jangka panjang.

**Kata kunci:** Manajemen, Peningkatan omset, UMKM, Wajan, Kabupaten Banyuasin

### ABSTRACT

*This Community Service Activity aims to improve production, marketing, and financial management capacity at Rante Jangkar Aluminum MSMEs in Banyuasin Regency. The main problems partners face include inconsistent product quality, low productivity due to manual production processes, and marketing that is still limited to traditional methods. Through a series of training and mentoring sessions that focus on using lathes, implementing quality control, digital marketing, and financial management, there has been a significant improvement in various aspects. Product quality has increased from a 30% decrease in the number of defective products, while daily productivity has increased by 50%, from 80 units to 120 units per day. On the marketing side, social media has expanded market reach and increased sales by 20%. In addition, partners can now manage finances and stock better by implementing a more accurate financial recording system. However, challenges remain, such as adapting to new technologies and expanding the market to the national level. This activity is expected to have a sustainable impact and encourage the growth of MSMEs in the long term.*

**Keyword :** Management, Increase turnover, UMKM, Frying pan, Banyuasin Regency

## 1. PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu pilar penting dalam Tridharma Perguruan Tinggi yang bertujuan untuk menerapkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni demi kesejahteraan masyarakat. Salah satu bentuk pengabdian yang relevan dan berdampak luas adalah melalui pemberdayaan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. UMKM berperan signifikan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, khususnya di daerah-daerah dengan potensi industri yang kuat, seperti Kabupaten Banyuasin.

Kabupaten Banyuasin dikenal sebagai salah satu wilayah dengan potensi industri yang besar, terutama di sektor produksi wajan cor aluminium. Salah satu UMKM yang menjadi representasi penting dalam industri ini adalah Rante Jangkar Aluminium, sebuah usaha yang telah berdiri sejak tahun 2010 di Kelurahan Sukomoro, Kecamatan Talang Kelapa, Banyuasin. UMKM ini telah memberikan dampak ekonomi bagi masyarakat sekitar dengan menciptakan lapangan pekerjaan, terutama bagi tenaga kerja berpendidikan rendah. Namun, meskipun telah berkontribusi besar, Rante Jangkar Aluminium menghadapi berbagai tantangan dalam meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, dan pengelolaan bisnis.

Tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM ini terletak pada keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan produksi dan manajemen keuangan yang efisien. Produk yang dihasilkan, meskipun mampu bersaing di pasar lokal, masih membutuhkan peningkatan dari segi kualitas, terutama pada aspek kerapian.



**Gambar 1 Pencatatan Manual**

Selain itu, sistem pencatatan keuangan yang masih manual menyebabkan kesulitan dalam memonitor aliran kas, pengeluaran, dan laba perusahaan, yang pada akhirnya menghambat pertumbuhan usaha (Kertarajasa et al., 2024). Kendala lain yang signifikan adalah terbatasnya pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dan distribusi produk, yang menjadi penting di era persaingan pasar yang semakin ketat.

Dari sisi pemasaran, mitra masih mengandalkan metode tradisional dengan fokus pada pasar lokal di Sumatera Selatan. Keterbatasan promosi dan pemanfaatan teknologi digital menghambat perluasan jangkauan pasar (Hadiwijaya & Prasetya, 2023; Sari et al., 2023).



**Gambar 2 Proses Produksi Wajan**

Dengan meningkatnya persaingan dan perubahan preferensi konsumen, UMKM Rantai Jangkar Aluminium ini perlu meningkatkan manajemen produksi dan strategi pemasarannya untuk mempertahankan eksistensinya serta meningkatkan omset. Pada era digital saat

ini, penggunaan teknologi dan inovasi menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing (Hadiwijaya et al., 2023; Hadiwijaya & Yustini, 2023). Oleh karena itu, perbaikan manajemen dan penyusunan strategi yang tepat menjadi fokus utama dalam Pengabdian Masyarakat ini (Andita & Abi Anwar, 2023; Hadiwijaya, 2023). Maka dari itu dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat ini kita memberikan pelatihan manajemen produksi, keuangan, SDM dan pemasaran guna memperbaiki manajemen dan peningkatan omzet pada mitra PKM.

Pada MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka), pengabdian kepada masyarakat menjadi sarana penting untuk meningkatkan Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi, IKU 3 dan IKU 5, yang berfokus pada peningkatan kualitas lulusan yang siap kerja dan kontribusi dosen melalui aktivitas di luar kampus, dapat tercapai melalui program pengabdian. Dengan melibatkan mahasiswa secara langsung dalam kegiatan ini, perguruan tinggi tidak hanya mampu memberikan pengalaman praktis yang berharga bagi mahasiswa, tetapi juga memperkuat kontribusi dosen dalam memberikan solusi nyata kepada masyarakat. Hal ini sejalan dengan tujuan IKU yang menitikberatkan pada dampak positif yang dihasilkan perguruan tinggi bagi masyarakat, dunia industri, serta sektor pemerintahan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dirancang untuk memberikan solusi nyata bagi UMKM Rante Jangkar Aluminium melalui penerapan teknologi sederhana, pelatihan manajemen produksi, dan penguatan kapasitas sumber daya manusia. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk, mengoptimalkan efisiensi produksi, serta membekali pemilik dan pekerja dengan kemampuan manajerial yang lebih baik. Selain itu, pengenalan strategi pemasaran digital juga diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan

meningkatkan omzet usaha secara keseluruhan.

Dengan adanya pendampingan yang terintegrasi dan berkelanjutan, diharapkan UMKM Rante Jangkar Aluminium dapat tumbuh lebih kompetitif dan berkelanjutan, sekaligus memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian lokal dan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Banyuasin.

## 2. PERMASALAHAN MITRA

Mitra pengabdian, Rante Jangkar Aluminium, menghadapi beberapa permasalahan utama yang menghambat perkembangan usaha, antara lain:

- a. **Kualitas Produk yang Rendah:** Kerapian dan finishing produk masih kurang, membuatnya kurang kompetitif di pasar.
- b. **Rendahnya Efisiensi Produksi:** Proses produksi tradisional mengakibatkan waktu produksi yang lama dan kapasitas yang tidak optimal.
- c. **Pengelolaan Keuangan yang Lemah:** Sistem pencatatan manual menyebabkan kesulitan dalam memantau aliran kas dan pengeluaran, menghambat pengambilan keputusan.
- d. **Kurangnya Pengetahuan Manajemen:** Pemilik dan pengelola tidak memiliki pengetahuan yang memadai dalam manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran.

## 3. METODOLOGI

Metodologi pengabdian kepada masyarakat untuk Rante Jangkar Aluminium dirancang untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra dengan pendekatan yang sistematis dan terintegrasi. Berikut adalah langkah-langkah dalam metodologi ini:

### 3.1.1 Analisis Kebutuhan

- a. Melakukan survei dan wawancara dengan pemilik dan pekerja untuk

mengidentifikasi secara mendalam masalah yang ada.

- b. Mengumpulkan data terkait proses produksi, kualitas produk, dan sistem keuangan yang digunakan.

### 3.1.2 Pelatihan

Tim Pengabdian memberikan pelatihan perbaikan manajemen untuk meningkatkan kualitas produksi. Pelatihan meliputi penggunaan teknologi tepat guna seperti mesin bubut wajan cor, teknik produksi yang efektif, serta praktik-praktik terbaik dalam bidang produksi. Selain perbaikan manajemen Tim pengabdian juga memberikan pelatihan peningkatan Omset.

### 3.1.3 Penerapan Teknologi:

Tim pengabdian memberikan bimbingan teknis saat mengoperasikan mesin bubut wajan cor dan menerapkan teknik produksi yang efisien agar kualitas produksi wajan lebih baik lagi.

### 3.1.4 Evaluasi

Tim pengabdian memberikan pendampingan kepada mitra dalam penerapan teknologi baru, termasuk monitoring produksi, penyelesaian masalah teknis, dan saran peningkatan. Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas penerapan teknologi baru dan kemajuan mitra. Hasilnya digunakan untuk menyesuaikan strategi demi mencapai target yang diinginkan.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan, beberapa hasil penting yang menunjukkan perubahan signifikan dalam manajemen produksi dan peningkatan omset pada UMKM Rante Jangkar Aluminium dapat diidentifikasi. Hasil ini berkaitan dengan kualitas produk, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran.

### 4.1. Peningkatan Kualitas Produk

Sebelum pelaksanaan pengabdian, produk wajan yang dihasilkan oleh UMKM Rante Jangkar Aluminium sering kali mengalami masalah ketidakrataan pada permukaannya. Hal ini disebabkan oleh proses produksi manual yang kurang terstruktur dan minimnya kontrol kualitas. Setelah diterapkan pelatihan manajemen produksi dan penggunaan mesin bubut wajan cor yang lebih tepat guna, kualitas produk mengalami peningkatan yang signifikan.

Beberapa poin perbaikan yang tercatat antara lain:

- a. Kerapian Produk: Setelah penggunaan mesin bubut, permukaan wajan yang dihasilkan lebih rata dan halus, mengurangi produk cacat hingga 30%.
- b. Kontrol Kualitas: Penerapan sistem kontrol kualitas di setiap tahapan produksi memungkinkan deteksi dini terhadap produk yang tidak memenuhi standar. Hal ini memastikan hanya produk berkualitas yang sampai ke konsumen.



**Gambar 3 Proses Meratakan Permukaan wajan**

Selain itu, mitra juga diberi pemahaman mengenai standar kualitas yang lebih baik, sehingga Mitra PKM dapat mempertahankan hasil yang lebih konsisten.

### 4.2. Peningkatan Produktivitas

Sebelum pelaksanaan kegiatan, produktivitas mitra terhambat oleh proses

produksi yang masih dilakukan secara manual. Jumlah wajan yang dihasilkan tidak dapat memenuhi permintaan pasar, terutama pada musim puncak seperti menjelang hari raya. Dengan adanya mesin bubut dan penerapan teknik produksi yang lebih efisien, terjadi peningkatan dalam hal produktivitas.

Hasil yang dicapai meliputi:

- a. Peningkatan Produksi Harian: Sebelumnya, mitra mampu memproduksi 80 unit wajan per hari. Setelah penerapan teknologi baru, jumlah produksi meningkat hingga 120 unit per hari, atau sekitar 50% lebih tinggi.
- b. Efisiensi Waktu: Dengan penggunaan mesin dan teknik yang lebih terstandar, waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi satu unit wajan berkurang, memungkinkan mitra untuk memproduksi lebih banyak unit dalam periode yang sama.



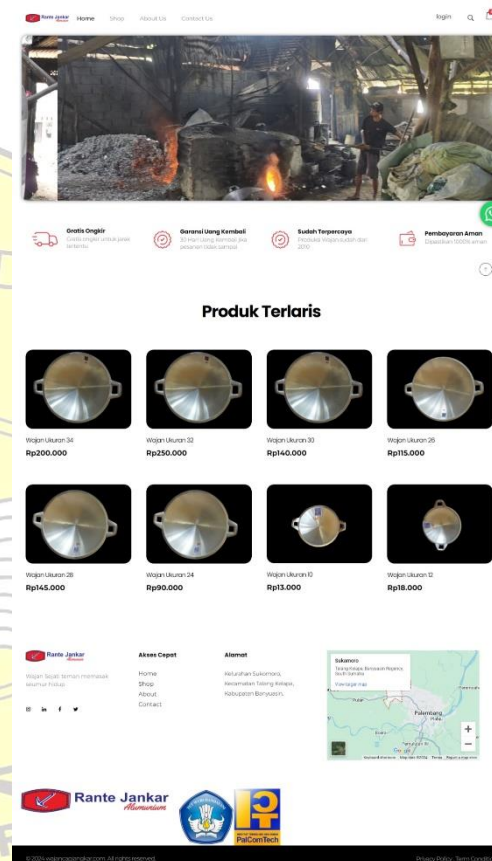
**Gambar 4 Produk Wajan Rante Jangkar Aluminium**

Peningkatan produktivitas ini memungkinkan UMKM untuk lebih mampu memenuhi permintaan pasar yang lebih besar dan memberikan fleksibilitas dalam mengatur produksi.

#### 4.3. Pengembangan Pemasaran dan Peningkatan Omset

Dari sisi pemasaran, mitra awalnya hanya bergantung pada metode pemasaran tradisional dengan penjualan produk di pasar lokal. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan jangkauan pasar, karena promosi hanya dilakukan

dari mulut ke mulut dan penjualan dilakukan secara langsung. Setelah diberikan pelatihan pemasaran digital, mitra mulai menggunakan *e-commerce* (<https://wajancapjangkar.com>) media sosial seperti Facebook dan WhatsApp untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.



**Gambar 5 e-Commerce Rante Jangkar Aluminium**

Hasil dari penerapan strategi pemasaran digital meliputi:

- a. Perluasan Jangkauan Pasar: Dengan memanfaatkan media sosial, produk wajan dari UMKM Rante Jangkar Aluminium tidak hanya dikenal di pasar lokal tetapi juga mulai mendapat pesanan dari daerah lain di Sumatera Selatan dan beberapa daerah di Pulau Jawa.
- b. Peningkatan Penjualan: Sebelumnya, rata-rata penjualan bulanan mitra berkisar antara 2.400 hingga 2.500

unit per bulan. Setelah penggunaan media sosial dan promosi digital, penjualan meningkat hingga 3.000 unit per bulan, menunjukkan peningkatan omset hingga 20%. Pemasaran digital ini juga memungkinkan mitra untuk berinteraksi langsung dengan konsumen melalui media sosial, meningkatkan feedback dari pasar, dan menyesuaikan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.

#### 4.4. Pengelolaan Manajemen dan Keuangan

Pelatihan manajemen yang diberikan tidak hanya berfokus pada produksi, tetapi juga pada manajemen keuangan. Mitra sebelumnya menggunakan pencatatan manual yang rawan kesalahan dan tidak efektif dalam memantau arus kas dan biaya produksi. Setelah pelatihan, mitra mulai menggunakan *software* sederhana untuk pencatatan keuangan dan manajemen stok.

Hasilnya meliputi:

- Pencatatan Keuangan yang Lebih Akurat: Dengan adanya sistem pencatatan yang lebih baik, mitra kini dapat memantau pengeluaran, pendapatan, dan profit dengan lebih akurat. Ini memungkinkan UMKM untuk membuat keputusan keuangan yang lebih baik.
- Manajemen Stok yang Lebih Efisien: Sistem manajemen inventori yang lebih teratur membantu mitra dalam memantau stok bahan baku dan produk jadi, sehingga dapat menghindari kekurangan bahan baku yang dapat menghambat produksi.

#### 4.5. Tantangan dan Kendala yang Dihadapi

Meskipun banyak kemajuan yang dicapai, UMKM Rante Jangkar Aluminium masih menghadapi beberapa tantangan yang perlu diatasi:

- Adaptasi Terhadap Teknologi: Penggunaan mesin dan teknologi baru memerlukan waktu bagi para pekerja untuk benar-benar menguasai operasionalnya. Pelatihan lanjutan mungkin diperlukan untuk memastikan penggunaan mesin dengan optimal.
- Pengembangan Pasar yang Lebih Luas: Meskipun pemasaran digital telah meningkatkan omset, mitra masih perlu memperluas strategi pemasaran untuk mencapai pasar yang lebih luas, termasuk pasar nasional melalui platform *e-commerce*.



**Gambar 6 Tim PKM dan Pimpinan Rante Jangkar Aluminium**

Hasil kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa perbaikan manajemen produksi melalui penggunaan teknologi tepat guna dan pelatihan dalam pengelolaan bisnis sangat membantu UMKM Rante Jangkar Aluminium dalam meningkatkan kualitas produk, produktivitas, serta memperluas pasar. Peningkatan kualitas produk secara langsung meningkatkan kepercayaan konsumen dan mengurangi produk cacat. Di sisi lain, efisiensi produksi yang lebih baik memungkinkan UMKM untuk lebih kompetitif di pasar (Febrianty et al., 2021).

Penerapan strategi pemasaran digital memberikan peluang baru bagi mitra dalam menjangkau pasar yang lebih luas, (Kotler & Keller, 2016; Sari et al., 2023), meskipun masih ada potensi yang belum tergarap, terutama dalam penggunaan platform *e-commerce*. Dalam jangka panjang, keberhasilan program

pengabdian ini bergantung pada kontinuitas pelatihan dan pendampingan, serta kesediaan mitra untuk terus berinovasi.

Peningkatan omset yang dicapai melalui kegiatan ini membuktikan bahwa pendekatan manajemen yang lebih modern, dengan dukungan teknologi dan inovasi, dapat mendorong UMKM di sektor produksi untuk berkembang lebih cepat dan berdaya saing tinggi (Andeka & Indrawan, 2022; Rungsrisawat et al., 2019).

## 5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan terhadap UMKM Rante Jangkar Aluminium di Kabupaten Banyuasin telah berhasil memberikan dampak positif dalam perbaikan manajemen produksi dan peningkatan omset. Melalui pelatihan dan penerapan teknologi tepat guna, kualitas produk meningkat secara signifikan, terutama dalam hal kerapian dan keseragaman hasil produksi wajan cor. Penggunaan mesin bubut dan teknik produksi yang lebih efisien telah meningkatkan produktivitas harian hingga 50%, yang pada akhirnya memungkinkan UMKM untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.

Selain itu, strategi pemasaran digital yang diperkenalkan melalui media sosial dan platform digital terbukti mampu memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan omset hingga 20%. Pelatihan manajemen keuangan juga membantu UMKM dalam pencatatan keuangan yang lebih akurat dan manajemen stok yang lebih efisien, yang pada gilirannya mendukung stabilitas usaha.

Meskipun demikian, beberapa tantangan masih perlu diatasi, seperti adaptasi pekerja terhadap teknologi baru dan pengembangan strategi pemasaran yang lebih luas melalui platform *e-commerce* (Pratama et al., 2024; Sayuti et al., 2024). Keberlanjutan perbaikan manajemen dan inovasi produk sangat

diperlukan untuk mempertahankan daya saing UMKM Rante Jangkar Aluminium di masa mendatang.

Secara keseluruhan, perbaikan manajemen produksi dan peningkatan strategi pemasaran telah menunjukkan hasil yang signifikan dalam peningkatan omset dan keberlanjutan usaha (Febrianty & Hadiwijaya, 2019; Sayuti et al., 2021). Ini menunjukkan bahwa dengan dukungan teknologi dan strategi yang tepat, UMKM dapat berkembang lebih kompetitif di tengah persaingan pasar yang ketat (Febrianty & Hadiwijaya, 2019; Hadiwijaya et al., 2019).

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan penuh rasa syukur, kami menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Tahun Anggaran 2024 atas dukungan dan kepercayaan yang telah diberikan kepada kami dalam pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat.

Dukungan ini telah memungkinkan kami untuk menjalankan berbagai kegiatan yang berdampak positif bagi mitra kami, Rante Jangkar Aluminium, serta masyarakat di Kabupaten Banyuasin. Melalui program ini, kami dapat meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, dan pengelolaan keuangan yang berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andeka, Z. N. P., & Indrawan, B. (2022). The Role of E-Commerce in the Success of Small and Medium Enterprises. *Journal of Business and Behavioural Entrepreneurship*, 5(2), 13–19. <https://doi.org/10.21009/jobbe.005.2.03>
- Andita, M. P., & Abi Anwar, U. A. (2023). Pengaruh Citra Merek dan Motivasi Belanja Hedonis terhadap Pembelian Impulsif Online di Instagram. *JMBI UNSRAT (Jurnal*

- Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*., 10(2), 1177–1188.
- Febrianty, & Hadiwijaya, H. (2019). *Optimalisasi Omset UKM Melalui Digital Marketing* (1st ed.). Penerbit NEM.
- Febrianty, Hadiwijaya, H., Barovich, G., & Adelin. (2021). Implementation of Business Intelligence on IBS ( Integrated Business Start-up ) Dashboard Monitoring Marketplace in Decision Making and SME Development Programs. *Review of International Geographical Education (RIGEO)*, 11(7), 1247–1259.  
<https://doi.org/10.48047/rigeo.11.07.117>
- Hadiwijaya, H. (2023). Manajerial Bagi UMKM Produktif di Kota Lubuklinggau. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tjut Nyak Dhien*, 2(1), 40–47.
- Hadiwijaya, H., Febrianty, & Darmawi. (2019). Pendampingan Komunitas UMKM Batu Bata Melalui Penggunaan Aplikasi Stock Berbasis E-Commerce di Desa Pasir Putih Ujung Kec. Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin. *Engagement : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 262–270.  
<https://doi.org/10.29062/engagemen.t.v3i2.72>
- Hadiwijaya, H., & Prasetya, D. (2023). Meningkatkan Kualitas Produk dan Daya Saing melalui Inovasi dan Pemasaran Digital Pada Pengrajin Sangkar Burung di Palembang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(5), 289–295.
- Hadiwijaya, H., Prasetya, D., Widyanto, A., Kristian, B., Rahman, A. A., & Mahardika, M. A. (2023). Transformasi Digital di Industri Kerajinan: Pendekatan Praktis Dedy Gerabah melalui Adopsi E-Katalog. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(10), 2487–2492.
- Hadiwijaya, H., & Yustini, T. (2023). Analysis of consumer preferences towards digital marketing and its implications on the competitive advantage of SMEs in Banyuasin Regency. *Annals of Human Resource Management Research*, 3(2), 83–96.
- Kertarajasa, A., Annisa, M. L., & Hadiwijaya, H. (2024). Analisis Biaya Produksi, Tingkat Penjualan dan Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia Tahun 2022 dan 2023). *LANCAH: Jurnal Inovasi Dan Tren*, 2(2), 653–662.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management* (Edisi 15.). Pearson Prentice Hall.
- Pratama, R. A. A., Putri, M. P., Hermawan, A., Gustiana, M. A., & Gunawan, R. (2024). Implementasi desain sistem website ray catfish Palembang dengan metode atomic design. *MDP Student Conference*, 3(1), 29–38.
- Rungsrisawat, S., Sriyakul, T., & Jermisittiparsert, K. (2019). The era of e-commerce & online marketing: risks associated with online shopping. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 8(8), 201–221.
- Sari, O. H., Rukmana, A. Y., Munizu, M., Novel, N. J. A., Salam, M. F., Hakim, R. M. A., Sukmadewi, R., & Purbasari, R. (2023). *DIGITAL MARKETING: Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sayuti, A Jalaluddin, Hadiwijaya, H., & Sepriansyah, A. A. G. (2024). Pemasaran Tenun Tajung dan Blongsong di Tengah Tantangan Pandemi dengan Solusi e-Katalog RTA untuk UKM Rumah Tajung Antiq. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Larisma*, 1(1), 1–7.
- Sayuti, A Jalaludin, Febrianty, F., Hadiwijaya, H., & Sepriansyah, A.



A. G. (2021). Perbaikan Manajemen Usaha Kelompok UKM Rumah Tajung Antiq (RTA) Penghasil Kain Tenun Tajung Dan Blongsong Khas Palembang Dalam Menghadapi Era New Normal. *Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat (KOPEMAS) 2020*.

