

INTEGRATION OF PRODUCTION TECHNOLOGY AND DIGITAL MANAGEMENT TO ENHANCE THE CAPACITY AND SUSTAINABILITY OF REBANA ENTERPRISES

Andi Iswoyo¹, Yanuar Fauzuddin¹, Hutomo Setia Budi²

¹ Faculty of Economic and Business, Universitas Wijaya Putra

² Faculty of Visual Communication Design, Universitas Ciputra

e-Mail: andi@uwp.ac.id

Abstract

The Community Service Program under the PMUPUD scheme was implemented with the goal of enhancing production capacity, product quality, and business independence of partner enterprises producing rebana musical instruments in Gresik Regency. The situational analysis revealed that UD. Rebana Gresik Tiga Putri and Rebana Spesial Adnan Khozin faced several challenges, including limited production capacity, inefficient product distribution, poorly organized inventory management, and suboptimal digital marketing. The key priority issues identified were the manual flow of goods in a two-story warehouse, the need for additional equipment in a newly built warehouse, overlapping inventory and sales records, and low utilization of online marketplaces. The proposed solutions included the design and construction of an Lift Barang system, procurement of a 58-liter air compressor and two wood sanding machines, inventory tagging with codes/barcodes, implementation of Kasir Pintar and Kledo applications, and mentoring in digital marketing. The implementation method involved design, training, technical assistance, and continuous evaluation with the participation of university students. The program outcomes demonstrated a 40% increase in production capacity, more organized inventory management, 20% growth in online sales, and a 15–36% rise in partners' turnover. The resulting impact included enhanced partner assets, improved operational efficiency, independent financial recording, and expanded market reach through the digital economy.

Keywords: rebana, digital economy, Appropriate Technology, MSME Empowerment, Gresik

INTEGRASI TEKNOLOGI PRODUKSI DAN MANAJEMEN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN KAPASITAS DAN KEBERLANJUTAN USAHA REBANA

Andi Iswoyo¹, Yanuar Fauzuddin¹, Hutomo Setia Budi²

¹ Faculty of Economic and Business, Universitas Wijaya Putra

² Faculty of Visual Communication Design, Universitas Ciputra

e-Mail: andi@uwp.ac.id

Abstrak

Program Pengabdian kepada Masyarakat melalui skema PMUPUD dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kapasitas produksi, mutu produk, dan kemandirian usaha mitra produsen alat musik rebana di Kabupaten Gresik. Analisis situasi menunjukkan bahwa UD. Rebana Gresik Tiga Putri dan Rebana Spesial Adnan Khozin menghadapi keterbatasan kapasitas produksi, distribusi barang yang tidak efisien, manajemen persediaan yang belum tertata, serta pemasaran digital yang belum optimal. Permasalahan prioritas yang dihadapi meliputi alur barang di gudang dua lantai yang masih manual, kebutuhan tambahan peralatan untuk gudang baru, pencatatan persediaan dan penjualan yang tumpang tindih, serta rendahnya pemanfaatan marketplace. Solusi yang ditawarkan mencakup rancang bangun Lift Barang, pengadaan kompresor 58 liter dan dua mesin amplas kayu, inventarisasi barang dengan kode/barcode, penerapan aplikasi Kasir Pintar dan Kledo, serta pendampingan pemasaran digital. Metode pelaksanaan dilakukan melalui perancangan, pelatihan, pendampingan teknis, dan evaluasi berkelanjutan dengan melibatkan mahasiswa. Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan kapasitas produksi hingga 40%, manajemen persediaan lebih tertata, penjualan online meningkat 20%, dan omzet mitra naik 15–36%. Dampak yang dicapai adalah peningkatan aset mitra, efisiensi operasional, kemandirian pencatatan keuangan, serta perluasan pasar melalui digital economy.

Kata kunci: rebana, digital economy, teknologi tepat guna, pemberdayaan UMKM, Gresik

PENDAHULUAN

Pendahuluan mencakup latar belakang atas isu atau permasalahan serta urgensi dan rasionalisasi Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan pilar penting dalam pembangunan ekonomi nasional, termasuk di tingkat lokal. UKM tidak hanya berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, tetapi juga menjaga keberlanjutan produk budaya dan kearifan lokal. Di Kabupaten Gresik, salah satu sektor industri kreatif yang memiliki potensi besar adalah produksi alat musik rebana. Rebana memiliki peran ganda, yakni sebagai sarana hiburan sekaligus instrumen religius dalam berbagai kegiatan keagamaan. Namun, keberadaan UKM pengrajin rebana di Gresik masih menghadapi tantangan signifikan dalam aspek kapasitas produksi, manajemen usaha, serta daya saing di pasar modern.

Hasil identifikasi awal menunjukkan adanya permasalahan mendasar pada kedua mitra. Pada Mitra 1, Rebana Gresik Tiga Putri, proses distribusi barang setengah jadi di gudang dua lantai masih menggunakan tangga manual. Kondisi ini membuat alur produksi berjalan lambat, meningkatkan risiko kecelakaan kerja, serta menimbulkan kerusakan barang setengah jadi. Permasalahan ini berdampak

langsung pada biaya produksi dan kualitas produk akhir. Sebagaimana dilaporkan, keterbatasan infrastruktur dan tidak efisiennya alur distribusi internal merupakan faktor yang menurunkan produktivitas usaha kecil di sektor alat musik tradisional (Iswoyo et al., 2024)

Permasalahan serupa juga dialami oleh Mitra 2, Rebana Spesial Adnan Khozin, yang tengah memperluas kapasitas produksi melalui pembangunan gudang baru. Sayangnya, perluasan infrastruktur ini tidak diiringi dengan ketersediaan peralatan produksi yang memadai. Proses penghalusan kayu, pengecatan, dan perakitan rebana masih menggunakan alat sederhana, sehingga kuantitas dan kualitas produksi belum sesuai dengan permintaan pasar. Temuan terdahulu menegaskan bahwa keterbatasan peralatan modern menjadi hambatan utama yang menyebabkan kapasitas produksi rendah dan tidak mampu memenuhi permintaan konsumen secara konsisten (Iswoyo et al., 2023a, 2024)

Selain hambatan teknis, kedua mitra juga menghadapi persoalan serius dalam aspek manajemen usaha. Sistem pencatatan persediaan dan penjualan yang masih manual sering menimbulkan ketidakakuratan data. Akibatnya, jumlah stok barang tidak sesuai dengan kondisi riil, pencatatan omzet tidak konsisten, dan laporan keuangan tidak dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan strategis. Kondisi ini selaras dengan temuan bahwa lemahnya manajemen persediaan dan pencatatan keuangan mengurangi kemampuan UMKM dalam mengelola arus kas, menyusun laporan keuangan, serta memenuhi kewajiban perpajakan (Dwi Hapsari et al., 2025)

Permasalahan lain yang tidak kalah penting adalah lemahnya pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Mitra 2, misalnya, masih mengandalkan penjualan offline atau pesanan langsung, sehingga jangkauan pasar terbatas. Kurangnya keterampilan dalam memanfaatkan marketplace dan media sosial menyebabkan produk rebana Gresik belum mampu bersaing secara optimal. Kondisi ini sejalan dengan penelitian yang menyebutkan bahwa kurang optimalnya strategi pemasaran digital membuat daya saing produk UMKM menurun, meskipun produk memiliki nilai budaya yang tinggi (Iswoyo et al., 2024)

Literatur lain juga menegaskan bahwa digital marketing merupakan strategi efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM. Penerapan teknologi digital memungkinkan pelaku usaha memperluas akses pasar, memperkuat hubungan dengan konsumen, serta meningkatkan omzet secara signifikan (Sharabati et al., 2024). Demikian pula, komunikasi pemasaran digital yang tepat terbukti membantu UMKM bertahan dalam kompetisi bisnis yang semakin ketat (Rusdana et al., 2022). Hal ini menunjukkan bahwa penerapan digitalisasi, baik dalam aspek produksi maupun pemasaran, merupakan kebutuhan mendesak bagi pengrajin rebana di Gresik agar dapat bertahan dan berkembang di era ekonomi digital.

Penelitian-penelitian terdahulu menunjukkan keterkaitan dengan kegiatan ini, diantaranya dampak diseminasi TTG terhadap peningkatan kapasitas produksi UMKM, diantaranya peningkatan kapasitas produksi sarung tenun (Iswoyo et al., 2019b), penataan layout produksi akan mengurangi bottleneck pada alur produksi (Iswoyo et al., 2019a), TTG juga mampu meningkatkan kapasitas produksi usaha ekstrak jahe (Fauzuddin et al., 2022) dan dalam penerapan digital economy, tim pengusul pernah melakukan penelitian yang menunjukkan bahwa pemasaran online mampu meningkatkan omzet mitra (Fauzuddin et al., 2021), penjualan online meningkatkan omzet mitra (Rizqiawan et al., 2020), perancangan studio digital imaging mampu meningkatkan kualitas video (Himawan & Budi, 2016), pelatihan merek diberikan dengan metode Authentic project Based Learning (Melinda et al., 2023), penambahan musik background yang sesuai dengan scene juga diperlukan untuk membangun suasana dalam video yang juga akan berguna untuk video pemasaan (Budi, 2019) multimedia akan berpengaruh sebagai sarana penyampaian informasi dan promosi terhadap produk khususnya produk edugame flashcard (Budi & Faustina, 2017), ada peningkatan peningkatan jumlah omzet Mitra 1 sebesar 30% dan mitra 2 sebesar 50% karena pelatihan keyword planner (Iswoyo et al., 2023b).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat empat permasalahan prioritas yang perlu ditangani, yaitu: (1) distribusi barang setengah jadi di gudang dua lantai Mitra 1 yang belum efisien, (2) keterbatasan peralatan produksi di gudang baru Mitra 2, (3) sistem manajemen persediaan dan pencatatan penjualan yang masih manual, serta (4) rendahnya pemanfaatan pemasaran digital. Penyelesaian masalah ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi, mutu produk, efisiensi usaha, serta memperluas jangkauan pasar rebana Gresik secara berkelanjutan..

METODE

Metode pelaksanaan program PMUPUD ini dilakukan melalui pendekatan partisipatif dengan melibatkan tim pelaksana, mitra, serta mahasiswa. Tahap awal difokuskan pada identifikasi kebutuhan dan perancangan solusi berbasis teknologi tepat guna sesuai permasalahan prioritas. Untuk Mitra 1, tim merancang dan mengembangkan Lift Barang yang berfungsi memperlancar distribusi barang setengah jadi di gudang dua lantai. Sementara itu, pada Mitra 2 dilakukan pengadaan peralatan produksi berupa satu unit kompresor berkapasitas 58 liter dan dua unit mesin amplas kayu untuk mempercepat proses penghalusan serta pengecatan bingkai rebana. Perancangan dan pengadaan ini dilakukan berdasarkan hasil analisis kebutuhan mitra dan uji coba lapangan.

Tahap berikutnya adalah implementasi sistem manajemen digital melalui penerapan aplikasi Kasir Pintar untuk pencatatan transaksi penjualan dan Kledo untuk pengelolaan persediaan serta laporan keuangan berbasis metode First In First Out (FIFO). Seluruh barang jadi diinventarisasi dan diberi kode/barcode sehingga stok dapat dipantau lebih akurat dan transparan. Kegiatan ini didukung mahasiswa yang membantu input data, penyusunan sistem inventarisasi, serta pendampingan pencatatan transaksi harian. Selain itu, diberikan pelatihan dan pendampingan teknis penggunaan peralatan baru beserta prosedur keselamatan kerja untuk memastikan keberlanjutan penggunaan teknologi oleh mitra.

Tahap selanjutnya difokuskan pada optimalisasi pemasaran digital. Mitra didampingi dalam membuka akun marketplace, mengunggah produk dengan deskripsi yang menarik, serta membuat konten promosi berupa foto dan video produk. Pendampingan ini ditujukan untuk meningkatkan visibilitas rebana di pasar online dan memperluas jaringan pelanggan. Pada tahap akhir dilakukan evaluasi melalui observasi langsung, wawancara, serta analisis laporan penjualan dan persediaan dari aplikasi yang digunakan. Evaluasi ini berfungsi untuk menilai efektivitas program sekaligus merumuskan strategi keberlanjutan usaha mitra agar lebih mandiri dan adaptif terhadap perkembangan ekonomi digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perancangan dan Pengembangan Lift Barang (Mitra 1)

Hasil kegiatan perancangan Lift Barang untuk Mitra 1 berhasil memberikan solusi nyata terhadap permasalahan distribusi barang setengah jadi di gudang dua lantai. Sebelum adanya alat ini, pekerja harus memindahkan barang melalui tangga manual, yang berisiko menimbulkan kerusakan produk serta memperlambat proses kerja. Dengan keberadaan scaffolding elektrik, proses pemindahan barang menjadi lebih cepat, aman, dan tidak membutuhkan tenaga ekstra dari pekerja. Hal ini sekaligus menekan tingkat kerusakan produk setengah jadi yang sebelumnya sering terjadi.

Selain peningkatan efisiensi, keberadaan scaffolding ini juga memberi dampak pada keselamatan dan kenyamanan kerja. Pekerja dapat memindahkan barang dengan kapasitas lebih banyak sekaligus, sehingga alur produksi lebih lancar dan waktu pengerjaan lebih singkat. Implementasi teknologi ini juga menjadi bentuk penerapan prinsip Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3), yang sebelumnya belum terintegrasi dalam proses produksi. Hasil ini menunjukkan bahwa teknologi sederhana namun tepat guna dapat memberikan perubahan signifikan terhadap produktivitas mitra.

2. Pengadaan Peralatan Produksi (Mitra 2)

Pada Mitra 2, kegiatan pengadaan peralatan berupa satu unit kompresor berkapasitas 58 liter dan dua unit mesin amplas kayu terbukti meningkatkan kapasitas serta mutu produksi. Sebelum intervensi, proses pengamplasan hanya mengandalkan satu mesin dengan kapasitas terbatas sehingga tidak mampu memenuhi permintaan pasar secara optimal. Dengan adanya tambahan dua unit mesin amplas, proses penghalusan bingkai rebana dapat dilakukan lebih cepat, dengan hasil yang lebih halus dan konsisten. Kompresor baru juga mendukung proses pengecatan agar warna lebih merata, cepat kering, dan hasil finishing lebih berkualitas.



Gambar 1 Penambahan peralatan produksi mitra 2

Dampak nyata dari pengadaan ini adalah peningkatan kapasitas produksi hingga 40% dibandingkan kondisi awal. Mitra mampu menyelesaikan pesanan dalam jumlah besar dengan waktu yang lebih singkat tanpa mengurangi mutu produk. Selain itu, efisiensi biaya juga meningkat karena berkurangnya tingkat kerusakan dan hasil finishing yang lebih rapi. Pengadaan peralatan ini tidak hanya memberikan nilai tambah dari sisi kuantitas, tetapi juga memperkuat daya saing produk rebana Mitra 2 di pasar yang lebih luas.

3. Implementasi Sistem Manajemen Digital (Kasir Pintar dan Kledo)

Penerapan aplikasi Kasir Pintar dan Kledo pada kedua mitra menghasilkan perubahan besar dalam aspek manajemen usaha. Melalui Kasir Pintar, pencatatan transaksi penjualan, baik offline maupun online, kini terdokumentasi secara otomatis.

Sementara itu, Kledo digunakan untuk pencatatan persediaan, laporan keuangan, serta penerapan metode First In First Out (FIFO) pada alur barang. Setiap produk diberi kode atau barcode sehingga stok dapat dipantau secara real time dan laporan keuangan lebih akurat. Kegiatan ini didukung penuh oleh mahasiswa yang membantu proses input data, pelabelan barang, hingga pelatihan penggunaan aplikasi.



Gambar 2 Proses pencatatan administrasi persediaan

Hasil dari penerapan sistem digital ini adalah meningkatnya akurasi pencatatan penjualan dan persediaan hingga 50% lebih baik dibandingkan sebelumnya. Mitra kini mampu mengetahui jumlah stok barang jadi, omzet harian, serta laporan laba rugi secara transparan. Selain itu, pencatatan digital ini juga membantu mitra dalam menyusun laporan perpajakan dan perencanaan usaha. Dengan sistem yang lebih rapi, profesionalisme usaha meningkat, sekaligus memperkuat kepercayaan konsumen terhadap mitra sebagai produsen rebana yang lebih modern.

Berikut disajikan perbandingan kondisi sebelum dan sesudah penggunaan Kasir Pintar & Kledo pada Mitra 1

Tabel 1 perbandingan kondisi sebelum dan sesudah penggunaan Kasir Pintar & Kledo pada Mitra 1

Aspek	Sebelum Program	Sesudah Program
Pencatatan Penjualan	Dilakukan manual di buku tulis, sering tidak konsisten, beberapa transaksi penjualan langsung tidak tercatat. Laporan omzet tidak akurat.	Semua transaksi tercatat otomatis di Kasir Pintar. Penjualan offline maupun online terdokumentasi lengkap, laporan omzet harian dan bulanan bisa diunduh secara real time.
Manajemen Persediaan	Persediaan barang jadi dicatat manual, sering terjadi selisih antara catatan dan stok fisik. Tidak ada sistem baku untuk pengeluaran barang.	Persediaan dikelola melalui Kledo dengan sistem barcode. Penerapan metode FIFO memastikan barang lama terjual lebih dulu. Data stok selalu sesuai dengan kondisi fisik.
Laporan Keuangan	Laporan keuangan sederhana, hanya menghitung penjualan dan biaya bahan baku, tanpa rekap detail laba kotor atau arus kas.	Laporan keuangan otomatis dihasilkan dari Kledo, termasuk kartu persediaan, laporan laba rugi, arus kas, dan posisi stok. Pemilik usaha lebih mudah

Aspek	Sebelum Program	Sesudah Program
		memahami kondisi keuangan usaha.
Pengelolaan Perpajakan	Perhitungan pajak masih bergantung pada konsultan karena data omzet tidak lengkap.	Data omzet dari Kasir Pintar dan laporan keuangan dari Kledo memudahkan Mitra 1 menghitung, menyeter, dan melaporkan pajak secara lebih mandiri.
Efisiensi & Akurasi	Terjadi tumpang tindih data, pencatatan ganda, serta rawan kehilangan data transaksi.	Pencatatan lebih konsisten, rapi, dan akurat. Efisiensi meningkat hingga 50% karena sistem digital menggantikan pencatatan manual.

4. Optimalisasi Pemasaran Digital

Pada aspek pemasaran, kegiatan diarahkan untuk meningkatkan pemanfaatan marketplace dan media sosial. Mitra 2 didampingi dalam membuat akun toko online di beberapa platform e-commerce, mengunggah produk dengan deskripsi yang lebih menarik, serta menampilkan foto produk yang profesional. Selain itu, tim pelaksana bersama mahasiswa membantu membuat konten promosi berupa video dokumentasi, poster digital, dan materi publikasi yang lebih atraktif. Pendekatan ini membuat tampilan produk rebana menjadi lebih menarik dan kompetitif di pasar digital.



Gambar 3 Pendampingan penjualan online melalui market place dan live selling

Dampak dari kegiatan ini adalah meningkatnya jangkauan pasar mitra hingga ke luar daerah Gresik. Penjualan melalui marketplace meningkat sekitar 20% pada tiga bulan pertama setelah implementasi.

Selain peningkatan omzet, mitra juga memperoleh pengalaman baru dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana pemasaran yang lebih efektif. Hal ini sekaligus menjadi titik awal transformasi usaha rebana tradisional menuju model bisnis berbasis digital economy, yang lebih adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen modern.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Hasil keseluruhan kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa integrasi antara teknologi tepat guna dan manajemen digital berhasil meningkatkan efisiensi, kapasitas produksi, serta profesionalisme pengelolaan usaha mitra produsen rebana di Kabupaten Gresik. Inovasi lift barang pada Mitra 1 secara signifikan mempercepat distribusi barang setengah jadi sekaligus meningkatkan keselamatan kerja, sedangkan pengadaan peralatan produksi pada Mitra 2 berdampak langsung pada peningkatan kapasitas dan kualitas hasil produksi hingga 40%. Penerapan sistem digital melalui aplikasi Kasir Pintar dan Kledo mampu meningkatkan akurasi pencatatan hingga 50%, memperkuat tata kelola keuangan, dan mendorong kemandirian perpajakan. Sementara itu, optimalisasi pemasaran digital melalui marketplace dan media sosial berhasil memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan penjualan online hingga 20%. Secara keseluruhan, program ini membuktikan bahwa kolaborasi antara inovasi teknologi produksi dan digitalisasi manajemen mampu memperkuat daya saing, keberlanjutan usaha, serta transformasi UMKM rebana menuju ekosistem ekonomi digital yang modern dan adaptif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi atas dukungan pendanaan, Universitas Wijaya Putra melalui LPPM atas fasilitasi kegiatan, serta Pemerintah Desa Cerme Kiduk dan kedua mitra.

DAFTAR REFERENSI

- Budi, H. S. (2019). Product Development Of Illustrated Children's Storybook Entitled "Senja" Into Children's Animated Video Stories. *VCD (Journal of Visual Communication Design)*, 4(1), 24–31. <https://doi.org/10.37715/VCD.V4I1.1387>
- Budi, H. S., & Faustina, J. (2017). The Effect of Multimedia As a Means of Delivering Information and Promotion Towards Flashcard Products. *VCD2*, 2(1), 43–51. <https://journal.uc.ac.id/index.php/VCD/article/view/572/498>
- Dwi Hapsari, N., Anggana Lisiantara, G., Hardiningsih, P., Stikubank Semarang, U., & Kendeng Bendan Ngisor Semarang, J. V. (2025). DIGITALISASI KEUANGAN UMKM TEMPE DAUN JATI DENGAN SI APIK. *Jurnal Penamas*, 9(1), 91–98. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/10112>
- Fauzuddin, Y., Iswoyo, A., Nugroho, A., Muchid, M., & Wijaya Putra, U. (2022). PRODUKSI BERBASIS GREEN ECONOMY: PENINGKATAN KAPASITAS DAN MANAJEMEN USAHA EKSTRAK JAHE DI KABUPATEN GRESIK. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 5, 1–10. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V5I0.1710>
- Fauzuddin, Y., Pamungkas, H. A., Antoni, A., Antoni, A., Iswoyo, A., & Rizqiawan, H. (2021). Pemberdayaan Usaha Minuman Sarang Burung Walet. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43–52. <https://doi.org/10.36407/BERDAYA.V3I1.258>
- Himawan, T., & Budi, H. S. (2016). *PERANCANGAN STUDIO DIGITAL IMAGING "IMAGINE."* X, 100–101. <http://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/762>
- Iswoyo, A., Fauzuddin, Y., Muchid, M., & Budi, H. S. (2024). MELEJITKAN REBANA GRESIK: OPTIMALISASI PEMASARAN DIGITAL DAN KEMITRAAN STRATEGIS UNTUK PENETRASI PASAR INTERNASIONAL. *Jurnal Sinergitas PKM & CSR*, 8(2), 212–231.

- Iswoyo, A., Fauzuddin, Y., Muchid, M., & Setia Budi, H. (2023a). PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN REBANA MELALUI INOVASI TTGOVEN REBANA DAN DIGITAL MARKETING. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)* Vol. 6 (2023), 6, 1–8.
- Iswoyo, A., Fauzuddin, Y., Muchid, M., & Setia Budi, H. (2023b). PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI DAN PEMASARAN REBANA MELALUI INOVASI TTGOVEN REBANA DAN DIGITAL MARKETING. *Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 6, 1–8.
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019a). Penataan Manajemen Produksi Guna Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kabupaten Gresik. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 2, 1098–1105. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V2I0.310>
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019b). *Pengembangan Teknologi Tepat Guna Mesin Skir untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. 04*(September), 186–193.
- Melinda, T., Sukardi Kodrat, D., Setia Budi, H., & kunci, K. (2023). PELATIHAN BRANDING BAGI UMKM GRIYA KREATIF PRIVATE. *Jurnal Abadimas Adi Buana*, 6(02), 119–128. <https://doi.org/10.36456/abadimas.v6.i02.a5565>
- Rizqiawan, H., Novianto, I., & Subaderi, S. (2020). PKM KELOMPOK USAHA IBU RUMAH TANGGA KELURAHAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 4(2), 21–28. <https://doi.org/10.32524/JAMC.V4I2.58>
- Rusdana, N. R., Choirani, S. J., & Friska, A. S. (2022). Digital Marketing Communication Strategy for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Business Competition. *International Journal of Research and Applied Technology (INJURATECH)*, 2(1), 163–168. <https://doi.org/10.34010/INJURATECH.V2I1.6913>
- Sharabati, A. A. A., Ali, A. A. A., Allahham, M. I., Hussein, A. A., Alheet, A. F., & Mohammad, A. S. (2024). The Impact of Digital Marketing on the Performance of SMEs: An Analytical Study in Light of Modern Digital Transformations. *Sustainability 2024*, Vol. 16, Page 8667, 16(19), 8667. <https://doi.org/10.3390/SU16198667>