



ALJ ALUMINIUM SME DEVELOPMENT STRATEGY THROUGH STRENGTHENING BUSINESS MANAGEMENT AND STANDARDIZING PRODUCT QUALITY IN PALEMBANG CITY

STRATEGI PENGEMBANGAN UKM ALJ ALUMINIUM MELALUI PENGUATAN MANAJEMEN BISNIS DAN STANDARISASI KUALITAS PRODUK DI KOTA PALEMBANG

Divianto¹, M. Riska Maulana², Al Hushori³, Vivin Wulandari⁴, Desti Raya Sari⁵, Aisyah Salsabila⁶, Gresia Riandi⁷

Politeknik Negeri Sriwijaya

E-mail: divianto@polsri.ac.id¹, muhammadrizka@polsri.ac.id², al.hushori@polsri.ac.id³, vvnwulan@polsri.ac.id⁴, destirayasari399@gmail.com⁵, aish.slsbl237@gmail.com⁶, gresiaraaa930@gmail.com⁷

ARTICLE INFO

Correspondent

Divianto

divianto@polsri.ac.id

Keywords:

SMEs; business management; SOP; digital marketing; community empowerment

Website:

<https://idm.or.id/JCS/index.php/JCS>

Page: 483 - 490

ABSTRACT

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) play a strategic role in driving local economic growth, yet they continue to face various challenges regarding business management, product quality, and marketing. ALJ Aluminium, an SME in Palembang City serving as the partner for this community service initiative, faced issues such as suboptimal business management, a lack of production standard operating procedures, manual financial bookkeeping, and a reliance on conventional marketing methods. This initiative aimed to formulate an SME development strategy by strengthening business management, standardizing product quality, and implementing digital marketing. The implementation methods included observation, outreach, training, mentoring, the application of appropriate technology, and evaluation. The program activities encompassed the development of production standard operating procedures (SOPs), training in business management and basic bookkeeping, guidance on business legalization, and the optimization of digital marketing via social media. Evaluation results indicated an 86.88% increase in partner empowerment regarding production, while improvements in digital marketing, branding, promotion, and market access expansion averaged 87.00%. The program also enhanced production process efficiency, product quality, business management skills, and the partner's digital marketing capacity. Consequently, the initiative successfully strengthened the business independence and competitiveness of ALJ Aluminium. This empowerment model – integrating business management strengthening, product quality standardization, appropriate technology, and digital transformation – holds the potential to serve as a sustainable SME development model that can be replicated by similar businesses..

Copyright ©2026 JCS. All rights reserved

INFO ARTIKEL	ABSTRAK
Koresponden Divianto <i>divianto@polsri.ac.id</i> Kata kunci: UKM; manajemen bisnis; SOP; pemasaran digital; pemberdayaan masyarakat Website: https://idm.or.id/JCS/index.php/JCS Hal: 483 - 490	Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, namun masih menghadapi berbagai kendala dalam aspek manajemen usaha, kualitas produk, dan pemasaran. UKM ALJ Aluminium di Kota Palembang sebagai mitra kegiatan pengabdian mengalami permasalahan berupa belum optimalnya pengelolaan bisnis, belum adanya standar operasional produksi, pembukuan keuangan yang masih manual, serta pemasaran yang masih mengandalkan metode konvensional. Kegiatan pengabdian ini bertujuan menyusun strategi pengembangan UKM melalui penguatan manajemen bisnis, standarisasi kualitas produk, dan pemasaran digital. Metode pelaksanaan meliputi observasi, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, penerapan teknologi tepat guna, serta evaluasi. Program yang dilaksanakan meliputi penyusunan standar operasional prosedur (SOP) produksi, pelatihan manajemen usaha dan pembukuan sederhana, pendampingan legalitas usaha, serta optimalisasi pemasaran digital melalui media sosial. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan keberdayaan mitra pada aspek produksi sebesar 86,88%, sedangkan pada aspek pemasaran digital, branding, promosi, dan perluasan akses pasar mencapai rata-rata 87,00%. Program ini juga meningkatkan efisiensi proses produksi, kualitas produk, kemampuan manajemen usaha, serta kapasitas pemasaran digital mitra. Dengan demikian, kegiatan pengabdian berhasil memperkuat kemandirian usaha dan daya saing UKM ALJ Aluminium. Model pemberdayaan yang mengintegrasikan penguatan manajemen bisnis, standarisasi kualitas produk, teknologi tepat guna, dan transformasi digital berpotensi menjadi model pengembangan UKM yang berkelanjutan serta dapat direplikasi pada usaha sejenis. <i>Copyright ©2026 JCS. All rights reserved</i>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis yang berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta penguatan ekonomi lokal. Di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif, keberhasilan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga oleh kualitas manajemen usaha, pengendalian mutu produk, serta kemampuan memanfaatkan teknologi digital dalam aktivitas pemasaran. Oleh karena itu, penguatan kapasitas pelaku UMKM menjadi salah satu strategi penting untuk meningkatkan keberlanjutan usaha dan daya saing di era ekonomi digital.

Salah satu sektor usaha yang memiliki prospek cukup menjanjikan adalah industri berbasis aluminium. Aluminium merupakan material yang memiliki karakteristik ringan, tahan terhadap korosi, mudah dibentuk, serta dapat didaur ulang sehingga banyak dimanfaatkan dalam berbagai kebutuhan industri maupun rumah tangga, Kotler & Keller (2016) Permintaan terhadap produk berbahan aluminium terus meningkat seiring berkembangnya sektor perumahan dan kebutuhan masyarakat akan produk yang memiliki daya tahan tinggi. Kondisi tersebut membuka peluang bagi pelaku UMKM

untuk mengembangkan usaha melalui inovasi produk, peningkatan kualitas produksi, serta pengelolaan usaha yang lebih profesional.

UKM ALJ Aluminium merupakan salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang pembuatan berbagai produk berbahan aluminium di Kota Palembang. Usaha yang dimiliki oleh Bapak Lifran ini berlokasi di Jalan Inspektur Marzuki, Wai Hitam, Kecamatan Siring Agung, dan memproduksi berbagai kebutuhan rumah tangga maupun bangunan, seperti lemari pakaian, lemari piring, kusen rumah, pintu aluminium, kitchen set, jemuran, dan meja televisi. Produk-produk tersebut dipasarkan kepada masyarakat umum maupun pengembang perumahan yang berada di wilayah Palembang, Indralaya, PALI, hingga Pangkalan Balai. Dengan dukungan beberapa tenaga kerja, UKM ini memiliki potensi untuk berkembang karena permintaan pasar terhadap produk aluminium relatif stabil.



Gambar 1. Tempat Usaha Mitra, Produk, dan Alat-Alat Produksi

Sumber: Dok. Lapangan Tanggal 01 April 2026

Meskipun memiliki peluang pasar yang cukup besar, hasil observasi lapangan menunjukkan bahwa UKM ALJ Aluminium masih menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan usaha. Kenaikan harga bahan baku aluminium menyebabkan meningkatnya biaya produksi sehingga berdampak pada penurunan daya beli konsumen. Dari aspek produksi, mitra belum memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) yang terdokumentasi sehingga proses kerja masih bergantung pada pengalaman tenaga kerja dan belum menjamin konsistensi kualitas produk. Pada aspek manajemen usaha, pencatatan transaksi keuangan masih dilakukan secara manual tanpa pembukuan yang sistematis sehingga pemilik usaha belum dapat mengevaluasi kondisi keuangan secara akurat. Selain itu, legalitas usaha juga belum sepenuhnya terpenuhi sehingga membatasi peluang pengembangan usaha dan akses terhadap berbagai program pembinaan maupun pembiayaan.

Permasalahan lainnya terdapat pada aspek pemasaran. Selama ini promosi produk masih mengandalkan komunikasi dari mulut ke mulut sehingga jangkauan pasar relatif terbatas. Padahal, pemanfaatan media digital dan media sosial telah menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan visibilitas produk, memperluas jaringan pelanggan, serta membangun citra usaha secara berkelanjutan, Kaplan & Haenlein (2010).

Digitalisasi pemasaran juga memberikan peluang bagi UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dengan biaya promosi yang relatif rendah.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa penguatan kapasitas manajemen memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh ketua tim pengusul menunjukkan bahwa pengelolaan modal intelektual berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi bisnis dan kinerja keuangan UMKM kreatif, terutama melalui penguatan modal manusia dan modal structural, Divianto et al. (2024). Penelitian lainnya juga menjelaskan bahwa implementasi sistem pengendalian internal mampu meningkatkan efektivitas, efisiensi, serta akuntabilitas dalam pengelolaan usaha sehingga mendukung keberlanjutan bisnis, Divianto & Febrianty (2017). Selain itu, pelatihan dan pendampingan penyusunan proposal kredit terbukti memperkuat struktur keuangan UMKM dan meningkatkan kesiapan pelaku usaha dalam memperoleh akses pembiayaan, Bustan et al., (2017)

Hasil penelitian mengenai penerapan laporan keuangan berdasarkan SAK ETAP juga menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman pelaku UMKM terhadap pencatatan dan pelaporan keuangan mampu mendorong profesionalisme serta memperbaiki pengambilan keputusan usaha, Febrianty & Divianto (2017). Sementara itu, program pelatihan dan pendampingan proses bisnis pada sentra pengolahan hasil perikanan menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas manajemen operasional mampu meningkatkan efisiensi produksi dan efektivitas pemasaran, Febrianty & Divianto (2025). Pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan yang berkelanjutan juga menjadi faktor penting dalam menciptakan inovasi, kreativitas, serta keunggulan kompetitif UMKM, Febrianty et al. (2024). Temuan-temuan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas manajemen, standarisasi proses kerja, dan pemanfaatan teknologi merupakan faktor penting dalam pengembangan usaha kecil.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui pendekatan pemberdayaan yang mengintegrasikan penguatan manajemen bisnis, penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, pembukuan usaha sederhana, pendampingan legalitas usaha, serta optimalisasi pemasaran digital. Pendekatan ini tidak hanya berorientasi pada penyelesaian permasalahan yang dihadapi mitra, tetapi juga membangun kapasitas usaha agar mampu berkembang secara mandiri dan berkelanjutan. Kegiatan ini terletak pada integrasi antara penguatan tata kelola usaha, standarisasi kualitas produk, pendampingan legalitas usaha, dan digitalisasi pemasaran dalam satu model pemberdayaan yang disesuaikan dengan karakteristik UKM manufaktur berbasis aluminium. Melalui pendekatan tersebut, diharapkan UKM ALJ Aluminium mampu meningkatkan kualitas produk, memperbaiki sistem manajemen usaha, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperkuat daya saing usaha secara berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UKM ALJ Aluminium milik Bapak Lifran yang berlokasi di Jalan Inspektur Marzuki, Wai Hitam, Kecamatan Siring Agung, Kota Palembang. Metode yang digunakan meliputi enam tahapan, yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, evaluasi, dan keberlanjutan program. Tahap sosialisasi dilakukan untuk menyamakan persepsi mengenai tujuan dan pelaksanaan kegiatan. Selanjutnya, pelatihan diberikan pada aspek manajemen bisnis, standarisasi kualitas produk melalui penyusunan SOP produksi, pembukuan sederhana, serta pemasaran digital berbasis media sosial.

Tahap penerapan dilakukan melalui implementasi SOP produksi, pembukuan usaha, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta pendampingan pengurusan

legalitas usaha. Pendampingan dilakukan secara berkala untuk memastikan seluruh materi pelatihan dapat diterapkan oleh mitra. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program berdasarkan indikator peningkatan kualitas produk, kemampuan manajemen usaha, pembukuan keuangan, dan pemasaran digital. Untuk menjamin keberlanjutan program, tim menyusun panduan SOP serta melakukan monitoring berkala terhadap implementasi hasil kegiatan.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada UKM ALJ Aluminium di Kota Palembang dengan metode partisipatif yang meliputi sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, evaluasi, dan keberlanjutan program. Pelatihan difokuskan pada penguatan manajemen bisnis, penyusunan SOP produksi, pembukuan sederhana, pemasaran digital, dan pendampingan legalitas usaha. Implementasi dilakukan melalui penerapan SOP, penggunaan pembukuan sederhana, serta optimalisasi media sosial sebagai sarana promosi. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah program berdasarkan indikator kualitas produk, kemampuan manajemen usaha, pembukuan keuangan, dan pemasaran digital. Keberlanjutan program didukung melalui penyusunan panduan SOP dan monitoring berkala terhadap penerapan hasil pendampingan.



Gambar 2. Diagram Alir Kegiatan Pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

UKM ALJ Aluminium merupakan usaha yang bergerak pada pembuatan berbagai produk berbahan aluminium, seperti lemari pakaian, lemari piring, kusen, pintu, kitchen set, dan meja televisi. Berdasarkan hasil observasi awal, mitra memiliki potensi pasar yang cukup luas dengan jangkauan pemasaran meliputi Kota Palembang, Indralaya, PALI, dan Pangkalan Balai. Selain melayani konsumen rumah tangga, mitra juga menerima pesanan dari pengembang perumahan.

Namun demikian, beberapa permasalahan masih ditemukan, antara lain belum tersedianya Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, pengelolaan keuangan yang masih dilakukan secara manual, belum optimalnya pemanfaatan media sosial sebagai

sarana pemasaran, serta belum memiliki legalitas usaha yang memadai. Kondisi tersebut menyebabkan pengelolaan usaha belum berjalan secara optimal dan menghambat pengembangan usaha.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, dan evaluasi. Tahap sosialisasi dilakukan untuk menyamakan persepsi antara tim pengabdian dan mitra mengenai tujuan serta tahapan kegiatan. Selanjutnya, pelatihan diberikan pada aspek manajemen bisnis, penyusunan SOP produksi, pembukuan sederhana, pemasaran digital, dan pendampingan legalitas usaha.

Pada tahap implementasi, mitra mulai menerapkan SOP produksi dalam proses kerja, melakukan pencatatan transaksi keuangan secara sistematis, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Tim pengabdian juga melakukan pendampingan secara berkala untuk memastikan seluruh program dapat diterapkan secara berkelanjutan.

Pelaksanaan program memberikan perubahan yang positif terhadap kapasitas usaha mitra. Pada aspek produksi, penyusunan dan penerapan SOP mampu meningkatkan keteraturan proses kerja sehingga kualitas produk menjadi lebih konsisten. Selain itu, mitra mulai menerapkan pengelolaan bahan baku yang lebih efisien sehingga dapat mengurangi kesalahan dalam proses produksi.

Pada aspek manajemen usaha, mitra telah mampu menyusun pembukuan sederhana yang meliputi pencatatan pemasukan, pengeluaran, biaya produksi, dan laba usaha. Pembukuan tersebut memudahkan pemilik usaha dalam melakukan evaluasi kondisi keuangan dan pengambilan keputusan.

Pada aspek pemasaran, mitra telah memanfaatkan media sosial sebagai media promosi sehingga informasi produk dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Selain meningkatkan visibilitas usaha, penggunaan media sosial juga mempermudah komunikasi dengan calon pelanggan.



Gambar 2. Hasil Kegiatan Pendampingan
Sumber: Juli, 2026

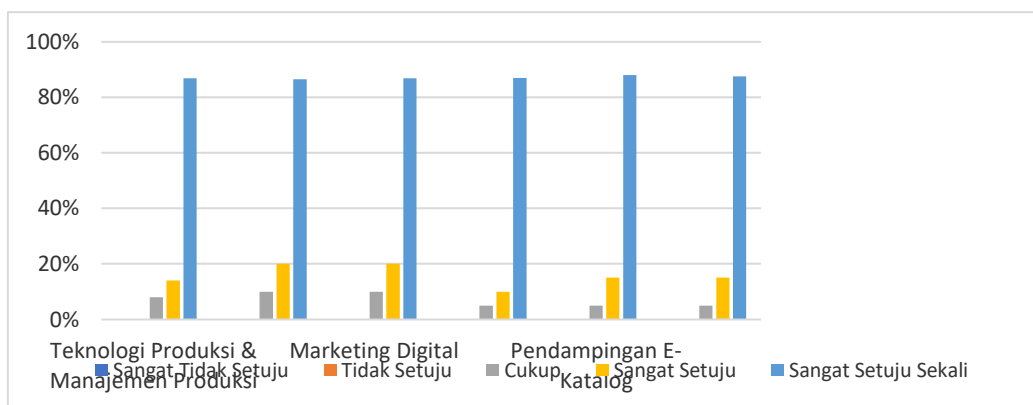
Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penguatan manajemen bisnis dan standarisasi kualitas produk memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas usaha UKM ALJ Aluminium. Penyusunan SOP produksi membantu mitra menghasilkan produk yang lebih konsisten, sedangkan penerapan pembukuan sederhana meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan usaha. Temuan ini sejalan dengan penelitian Divianto dkk.

yang menyatakan bahwa penguatan modal intelektual dan tata kelola usaha berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi bisnis dan kinerja keuangan UMKM (4).

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran juga memperluas jangkauan promosi serta meningkatkan interaksi antara mitra dan konsumen. Hasil ini mendukung penelitian Kaplan dan Haenlein (2) yang menyatakan bahwa media sosial merupakan media yang efektif dalam memperluas akses pasar dan membangun hubungan dengan pelanggan.

Selain itu, pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan memberikan dampak terhadap peningkatan kemandirian mitra dalam mengelola usaha. Mitra tidak hanya memperoleh pengetahuan baru, tetapi juga mampu mengimplementasikan hasil pelatihan dalam kegiatan operasional sehari-hari. Hal tersebut menunjukkan bahwa model pemberdayaan yang mengintegrasikan pelatihan, pendampingan, standarisasi kualitas produk, dan pemasaran digital dapat menjadi strategi yang efektif dalam mendukung pengembangan UKM berbasis manufaktur.

Berikut ini disajikan hasil rekapitulasi jawaban peserta mengenai dampak yang dirasakan dari kegiatan pengabdian.



Gambar 3. Grafik Hasil Pengukuran Kegiatan PKM untuk Aspek Produksi dan Aspek Pemasaran

Sumber: Hasil Pengolahan Kuesioner Umpan Balik, 2026

Penilaian pada aspek produksi dan pemasaran menunjukkan adanya peningkatan keberdayaan mitra sebesar 86,88%. Peningkatan ini dicapai melalui transfer Teknologi Tepat Guna (TTG), pelatihan, serta pendampingan inovasi. Pada aspek pemasaran, yang mencakup digital marketing, penguatan branding, promosi, dan perluasan akses pasar, keberdayaan mitra mencapai rata-rata 87%. Seluruh indikator tersebut mencerminkan keberhasilan program pelatihan dan pendampingan. Peserta tidak hanya menunjukkan peningkatan kemampuan, tetapi juga semakin intensif dalam mempraktikkan keterampilan yang diperoleh. Capaian PKM mewujudkan integrasi antara pelatihan produksi, inovasi desain, digital marketing, dan e-katalog sebagai satu ekosistem pengembangan usaha yang modern, adaptif, dan berdampak nyata. Hasil tersebut selaras dengan berbagai studi mutakhir yang menekankan pentingnya kapabilitas inovasi, digitalisasi, dan kolaborasi dalam memperkuat UMKM menuju model bisnis fashion yang berkelanjutan serta berdaya saing tinggi. Sebagai bentuk dukungan berkelanjutan, tim pengabdian menyerahkan sejumlah alat dan teknologi kepada mitra.

SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada UKM ALJ Aluminium berhasil meningkatkan kapasitas usaha melalui penguatan manajemen bisnis, standarisasi

kualitas produk, dan pemasaran digital. Kegiatan berupa pelatihan, pendampingan, penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi, pembukuan sederhana, serta pemanfaatan media sosial mampu meningkatkan kompetensi mitra dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa keberdayaan mitra pada aspek produksi meningkat sebesar 86,88%, sedangkan pada aspek pemasaran digital, branding, promosi, dan perluasan akses pasar mencapai rata-rata 87,00%. Program ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan kualitas produk, efisiensi proses produksi, tata kelola usaha, serta daya saing UKM ALJ Aluminium. Model pemberdayaan yang mengintegrasikan manajemen bisnis, standarisasi kualitas produk, dan transformasi digital berpotensi diterapkan pada UMKM sejenis sebagai upaya mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih Tim Pengabdian kepada Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya atas didanainya Program Pengabdian Kerjasama Dosen dan Mahasiswa ini dengan Nomor: 4695/PL6.4.2/SK/2026 Tanggal 12 Mei 2026 tentang Penerima Dana Pengabdian Kerjasama Dosen dan Mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Tahun Anggaran 2026. Selanjutnya ucapan terimakasih kepada Mitra UKM ALJ Alumunium serta pihak-pihak yang telah membantu terlaksananya Program PKM ini dengan baik dan lancar

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2007). Manajemen pemasaran. RajaGrafindo Persada.
- Bustan, J., Divianto, D., & Setiawan, H. (2017). Pelatihan dan pendampingan pembuatan proposal pengajuan kredit bank bagi para pedagang pasar tradisional Sukawinatan Palembang. *Comvice: Journal of Community Service*, 1(1), 9–22.
- Divianto, D., Kamaludin, K., Santi, F., & Saiful, S. (2024). The impact of intellectual capital on business efficiency and financial success in creative SMEs. *International Journal of Financial, Accounting, and Management*, 6(3), 361–383. <https://doi.org/10.35912/ijfam.v6i3.2512>
- Divianto, D., & Febrianty, F. (2017). Evaluasi kinerja berdasarkan implementasi sistem pengendalian internal. *Akuntabilitas*, 10(2), 193–210.
- Febrianty, F., & Divianto, D. (2017). Pengaruh pemahaman pelaku UKM dalam menyusun laporan keuangan terhadap implementasi laporan keuangan berdasar SAK ETAP dengan persepsi pelaku UKM sebagai moderating variable. *International Journal of Social Science and Business*, 1(3), 166–176.
- Febrianty, F., & Divianto, D. (2025). Training and mentoring for the business process of the Nile Tilapia Processing Center “Sandara” Lumbok Seminung West Lampung. *Jurnal Hasil Inovasi Masyarakat*, 3(1).
- Febrianty, F., Divianto, D., & Muhammad, M. (2024). SDM unggul: Membentuk kekuatan kompetitif melalui pelatihan dan pengembangan.
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.