
PENERAPAN MANAJEMEN OPERASIONAL DI PT. AGRODANA FUTURES: STUDI PADA PROSES EKSEKUSI TRANSAKSI DAN LAYANAN NASABAH**¹Gabriel Damar Wirasada, ²Zawawi**^{1,2}Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Jl. Rungkut Madya, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294Email Corresponding: 22012010369@student.upnjatim.ac.id***Abstrak***

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk memberikan pendampingan dan edukasi mengenai penerapan manajemen operasional yang efektif kepada staf PT. Agrodana Futures Surabaya. Program ini berfokus pada peningkatan pemahaman karyawan terkait strategi operasional yang dapat mendukung kualitas layanan serta kinerja perusahaan. Pendekatan yang digunakan bersifat partisipatif, di mana tim pelaksana melakukan observasi lapangan, diskusi kelompok, serta sesi wawancara ringan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan tantangan operasional yang dihadapi karyawan. Materi pengabdian disusun berdasarkan hasil identifikasi awal, mencakup perencanaan strategis, manajemen kualitas, penerapan SOP, serta pentingnya pelatihan dan pengembangan kompetensi secara berkelanjutan. Dalam sesi pendampingan, karyawan dilibatkan melalui simulasi kasus operasional, analisis masalah berbasis pengalaman kerja, dan praktik langsung mengenai prosedur mitigasi risiko. Metode ini bertujuan memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu menerapkannya dalam pekerjaan sehari-hari. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemahaman karyawan mengenai manajemen operasional meningkat, khususnya dalam hal pengawasan proses kerja, pengendalian risiko, serta upaya perbaikan berkelanjutan. Tantangan seperti human error, adaptasi terhadap teknologi baru, dan risiko gangguan sistem dijadikan bagian dari diskusi untuk memperkuat kesadaran peserta terhadap pentingnya manajemen risiko. Melalui kegiatan pengabdian ini, karyawan memperoleh wawasan praktis yang berdampak pada peningkatan kualitas layanan, kepercayaan nasabah, dan efektivitas proses closing di perusahaan.

***Kata Kunci:* Manajemen Operasional, Efektivitas Sistem Closing.**

I. PENDAHULUAN

Setiap organisasi, baik dalam skala besar maupun kecil, sangat bergantung pada bagaimana mereka menjalankan aktivitas operasional sehari-hari. Proses-proses seperti pengelolaan bahan baku, pengaturan jadwal kerja, pengawasan kualitas, hingga memastikan produk atau layanan diterima pelanggan secara tepat waktu merupakan inti dari manajemen operasional. Meskipun aktivitas ini sering tidak terlihat karena berlangsung “di balik layar”, faktanya di sinilah pusat kendali utama yang menentukan kelancaran dan keberlanjutan bisnis. Tanpa manajemen operasional yang baik, perusahaan akan sulit mencapai efisiensi, kualitas, maupun produktivitas yang optimal.

Dalam beberapa tahun terakhir, dinamika dunia usaha mengalami percepatan perubahan yang signifikan. Teknologi berkembang dengan ritme yang cepat, sementara kebutuhan dan preferensi pelanggan semakin beragam dan kompleks. Di sisi lain, persaingan antarperusahaan kian intens, mendorong setiap organisasi untuk lebih adaptif dalam mengelola operasionalnya. Rivayanty menyatakan bahwa perubahan ini menuntut organisasi untuk tidak lagi hanya berfokus pada efisiensi, tetapi juga pada kemampuan mengambil keputusan berbasis data, ketepatan pengelolaan informasi, serta kecepatan dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis [1]. Dengan kata lain, manajemen operasional kini harus berpijak pada pendekatan strategis yang mampu mengintegrasikan teknologi, sumber daya manusia, dan proses dengan lebih efektif.

Hal senada diungkapkan Fauzan yang menjelaskan bahwa manajemen operasional telah berkembang menjadi salah satu instrumen penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif [2]. Cara perusahaan mengelola proses operasionalnya dapat menjadi pembeda utama antara organisasi yang bertahan dan berkembang dengan yang tertinggal. Pengelolaan operasional yang efektif tidak hanya memastikan produk atau layanan berjalan sesuai standar, tetapi juga berperan besar dalam meningkatkan kepuasan pelanggan, mengurangi biaya, serta meminimalkan risiko kesalahan atau gangguan pada proses bisnis. Dengan demikian, memahami bagaimana manajemen operasional bekerja dan bagaimana ia dapat ditingkatkan menjadi langkah penting untuk menjawab tantangan masa depan.

Tulisan ini mengajak pembaca untuk melihat lebih dekat peran krusial manajemen operasional dalam meningkatkan kinerja organisasi. Pembahasan difokuskan pada tiga aspek utama. Pertama, praktik-praktik operasional yang terbukti efektif dalam mendukung keberhasilan perusahaan, seperti penerapan SOP yang konsisten, manajemen kualitas berbasis perbaikan berkelanjutan, serta optimalisasi sumber daya melalui teknologi digital. Kedua, tantangan nyata yang sering muncul di lapangan, mulai dari risiko human error, hambatan adaptasi teknologi baru, hingga koordinasi antarbagian yang tidak selalu berjalan mulus. Ketiga, peluang perbaikan yang dapat dilakukan organisasi, seperti pelatihan karyawan, digitalisasi proses kerja, penguatan sistem evaluasi, dan integrasi data untuk mendukung pengambilan keputusan.

Pada akhirnya, manajemen operasional tidak hanya berkaitan dengan bagaimana pekerjaan dilakukan, tetapi juga bagaimana pekerjaan tersebut memberikan nilai bagi organisasi dan pelanggan. Operasional yang baik mencerminkan kesiapan organisasi dalam menghadapi perubahan, sekaligus menjadi fondasi penting untuk menciptakan bisnis yang berdaya saing dan berkelanjutan. Dengan memahami dan memperkuat aspek operasional, sebuah organisasi dapat bergerak lebih adaptif, responsif, dan relevan menghadapi dinamika zaman.

2. METODE PENGABDIAN

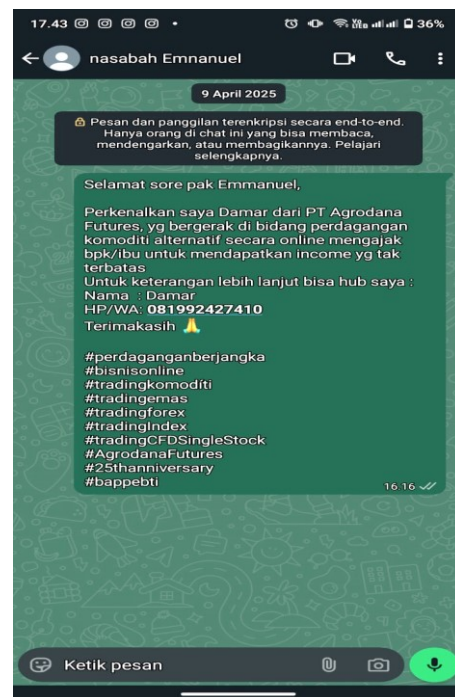
PT. Agrodana Futures Surabaya merupakan salah satu perusahaan pialang berjangka yang berlokasi di Ciputra World, Gedung Ciputra World Office Tower lantai 33 unit 3302–3309, Jl. Mayjen Sungkono No. 89, Surabaya, Jawa Timur. Perusahaan ini beroperasi dalam sektor perdagangan berjangka komoditi dan melayani berbagai aktivitas transaksi derivatif yang membutuhkan ketelitian tinggi, manajemen risiko yang baik, serta kepatuhan terhadap regulasi. Sebagai bagian dari industri yang diawasi ketat, PT. Agrodana Futures Surabaya berada di bawah pengawasan Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI), lembaga negara yang memiliki kewenangan dalam memberikan izin usaha kepada pialang, menetapkan aturan perdagangan, serta memastikan seluruh kegiatan berjalan secara legal dan sesuai ketentuan yang berlaku [3].

Peran BAPPEBTI tidak hanya sebatas pengawasan administratif, tetapi juga mencakup perlindungan masyarakat dari potensi praktik curang seperti manipulasi harga, penipuan, atau penyalahgunaan dana investor. BAPPEBTI juga berfungsi sebagai lembaga edukatif yang berupaya meningkatkan literasi masyarakat mengenai perdagangan berjangka, termasuk pemahaman mengenai risiko, mekanisme transaksi, serta kewajiban dan hak investor [4]. Dengan berkembangnya teknologi dan munculnya instrumen digital seperti aset kripto, ruang lingkup kerja BAPPEBTI semakin luas. Lembaga ini harus mampu menyesuaikan regulasi dengan karakteristik instrumen baru tersebut, sekaligus menjaga prinsip perdagangan yang adil, transparan, dan aman. Adaptasi regulatif ini penting untuk menjaga stabilitas pasar sekaligus memberikan kepastian bagi pelaku industri yang semakin berkembang.

Dalam konteks operasional PT. Agrodana Futures Surabaya, tantangan-tantangan tertentu ditemukan di lapangan. Peneliti mengidentifikasi beberapa hambatan yang cukup signifikan, seperti kesulitan dalam memperoleh database calon nasabah (prospect list) yang valid, kendala dalam proses follow-up calon klien, serta hambatan dalam memprospek klien baru secara

efektif. Permasalahan ini dapat berdampak pada efektivitas kinerja operasional perusahaan, terutama dalam aktivitas pemasaran dan pengembangan nasabah. Kurangnya data yang akurat membuat proses penawaran layanan menjadi kurang optimal, sementara hambatan follow-up dapat mengurangi peluang konversi calon klien menjadi nasabah aktif.

Selain itu, persaingan ketat antarperusahaan pialang berjangka menuntut strategi operasional yang lebih adaptif. Manajemen operasional yang baik diperlukan untuk memperkuat kualitas layanan, meningkatkan kredibilitas perusahaan, serta membangun kepercayaan nasabah di tengah dinamika pasar yang terus berubah. Tantangan ini sejalan dengan pendapat Fauzan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola operasionalnya menjadi faktor utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif [5].



Gambar 1. menunjukkan strugling pada saat peneliti melakukan prospek dan follow up calon klien.

Metode yang digunakan dalam menggali hasil untuk artikel jurnal ini yaitu metode penelitian kualitatif deskriptif. Artikel jurnal ini dibuat dari hasil observasi yang dilakukan dengan cara mengamati langsung objek penelitian, dan juga praktek kegiatan yang dilakukan langsung oleh penulis yang berlokasi di PT. Agrodana Futures Surabaya memiliki kantor yang berlokasi di Ciputra World, Gedung Ciputra World Office Tower Lantai 33, unit 3302-3309, Jl. Mayjen Sungkono Kawasan No.89, Surabaya, Jawa Timur pada bagian perdagangan berjangka komoditi. Seorang ahli metodologi, penelitian kualitatif deskriptif fokus kepada pemahaman mendalam tentang pengalaman, pandangan dan perspektif individu atau kelompok., sehingga tercipta kata-kata, narasi, dan pandangan penulis yang dituangkan dalam paragraf deskriptif. Tujuan atau sasaran dari observasi dan praktek yang dilakukan kali ini yaitu untuk mengatasi adanya strugling dalam mendapatkan data base, proses follow up, dan juga kesulitan dalam proses memprospek client[6].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Human Error

Studi ini menggali lebih dalam mengenai human error atau kesalahan manusia yang dilakukan oleh karyawan, terutama pada dua titik krusial dalam operasional perusahaan:

eksekusi transaksi dan layanan kepada nasabah. Human error dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti kesalahan input data, miskomunikasi dalam penyampaian informasi pasar, hingga keterlambatan memberikan respon terhadap permintaan klien. Menurut Adawiyah, kesalahan-kesalahan tersebut meskipun tampak sederhana, dapat menimbulkan dampak signifikan pada reputasi perusahaan, akurasi transaksi, serta tingkat kepuasan investor yang mengandalkan informasi cepat dan tepat dalam mengambil keputusan [7]. Dalam industri perdagangan berjangka yang bergerak sangat cepat, kesalahan kecil dapat berubah menjadi kerugian besar jika tidak ditangani secara tepat waktu.

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus kualitatif dengan pendekatan wawancara mendalam yang melibatkan staf front-office, analis transaksi, serta supervisor yang terlibat langsung dalam proses operasional harian. Selain itu, dilakukan juga observasi langsung terhadap alur kerja selama jam perdagangan untuk memahami konteks nyata terjadinya human error. Hasil penelitian menunjukkan bahwa akar penyebab kesalahan mencakup kurangnya pelatihan berkelanjutan, tingginya tekanan kerja selama periode market volatility, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi pendukung seperti sistem deteksi anomali atau fitur early-warning berbasis data. Temuan ini selaras dengan pendapat Rivayanty yang menekankan bahwa perusahaan modern harus bertindak adaptif dan responsif terhadap dinamika operasional dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang pesat [8].

Sebagai langkah mitigasi, penelitian ini merekomendasikan beberapa strategi perbaikan, seperti penerapan pelatihan periodik berbasis simulasi untuk meningkatkan ketepatan input data dan ketanggapan karyawan dalam menghadapi situasi mendesak. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip continuous improvement yang dinyatakan Fauzan sebagai fondasi penting dalam menciptakan keunggulan operasional berkelanjutan [9]. Selain itu, diperlukan juga perbaikan dalam pola komunikasi antar divisi agar penyampaian informasi pasar menjadi lebih akurat dan tidak menimbulkan multitafsir. Penggunaan sistem berbasis kecerdasan buatan atau analitik prediktif juga direkomendasikan sebagai alat untuk mendeteksi pola kerja abnormal dan memberikan notifikasi dini sebelum kesalahan terjadi.

Dalam konteks perdagangan berjangka, human error tidak hanya dipicu oleh faktor teknis atau kurangnya pengalaman, tetapi juga oleh tekanan psikologis saat menghadapi fluktuasi harga yang ekstrem. Staf sering kali harus mengambil keputusan cepat, sehingga salah tafsir data analisis atau reaksi impulsif dapat memicu kesalahan. Namun, PT. Agrodana Futures memandang human error bukan sekadar kesalahan individu, melainkan indikator bahwa sistem perlu diperbaiki dan lingkungan kerja harus lebih suportif. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip manajemen operasional modern yang berpandangan bahwa kualitas sistem menentukan kualitas hasil [1], [3].

Sebagai upaya peningkatan kualitas layanan, PT. Agrodana Futures juga melakukan edukasi berkelanjutan kepada nasabah. Melalui seminar daring, penyediaan konten edukatif di YouTube, artikel pasar, dan pembaruan harian di media sosial, perusahaan membantu nasabah—terutama pemula—memahami risiko, strategi perdagangan, serta cara membaca pergerakan pasar. Dengan peningkatan literasi ini, risiko kesalahan dapat ditekan dan kepercayaan diri nasabah meningkat, sehingga hubungan antara perusahaan dan klien menjadi lebih kuat dan berkelanjutan. Upaya ini sekaligus mencerminkan komitmen perusahaan dalam meningkatkan kualitas operasional dan memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

Adaptasi Teknologi

Di era digital ini, perusahaan pialang berjangka seperti PT Agrodana Futures menghadapi tantangan besar dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam manajemen operasional mereka. Transformasi digital bukan hanya tentang adopsi teknologi, tetapi juga tentang bagaimana teknologi tersebut dapat meningkatkan efisiensi, akurasi, dan kepuasan nasabah.

Studi ini mengkaji implementasi teknologi dalam dua aspek utama: eksekusi transaksi dan layanan nasabah. Dalam eksekusi transaksi, PT Agrodana Futures telah mengadopsi

platform trading seperti MetaTrader 4 yang memungkinkan eksekusi order secara real-time dan otomatis. Hal ini mengurangi potensi kesalahan manusia dan memastikan transparansi dalam setiap transaksi. Selain itu, penggunaan sistem kliring terpisah dan rekening segregated memberikan jaminan keamanan bagi dana nasabah.

Dalam hal layanan nasabah, perusahaan ini memanfaatkan teknologi untuk menyediakan layanan pelanggan yang responsif dan personal. Melalui platform digital, nasabah dapat mengakses informasi pasar, melakukan transaksi, dan mendapatkan dukungan kapan saja dan di mana saja. Program edukasi berbasis digital juga disediakan untuk meningkatkan literasi keuangan nasabah, sehingga mereka dapat membuat keputusan investasi yang lebih baik[2].

Namun, adaptasi teknologi ini tidak lepas dari tantangan. Karyawan perlu dilatih untuk mengoperasikan sistem baru, dan budaya perusahaan harus mendukung perubahan menuju digitalisasi. Selain itu, perusahaan harus memastikan bahwa teknologi yang diadopsi sesuai dengan regulasi yang berlaku dan dapat diandalkan dalam kondisi pasar yang dinamis.

Melalui studi ini, diharapkan dapat memberikan wawasan tentang bagaimana perusahaan pialang berjangka dapat mengoptimalkan teknologi untuk meningkatkan manajemen operasional dan layanan nasabah, serta menghadapi tantangan dalam proses adaptasi digital.

Gangguan Sistem

Transformasi digital di sektor keuangan, khususnya dalam perdagangan berjangka, membawa efisiensi dan kecepatan dalam operasional bisnis. Namun, seiring meningkatnya ketergantungan terhadap teknologi, risiko gangguan sistem (system disruption) pun menjadi isu penting yang perlu dikelola secara serius. PT. Agrodana Futures, sebagai salah satu pialang berjangka resmi dan aktif di Indonesia, turut mengalami tantangan ini dalam sistem trading, data feed, hingga aplikasi layanan nasabah[4].

Meskipun teknologi menawarkan efisiensi, tidak ada sistem yang sempurna. Dalam dunia trading, gangguan sistem seperti keterlambatan data, error pada aplikasi, atau kendala internet bisa berdampak besar pada hasil transaksi. Untuk mengantisipasi ini, Agrodana Futures memiliki tim teknis dan customer support yang siaga setiap hari kerja, memastikan pengguna tetap mendapatkan bantuan cepat jika menghadapi kendala.

Selain itu, mereka terus mengembangkan sistem trading berbasis cloud dan AI, serta memperkuat infrastruktur digital mereka agar lebih tahan terhadap beban lalu lintas data yang tinggi, khususnya saat kondisi pasar sedang volatil.

Pentingnya Pelatihan dan Pengembangan Teknologi Secara Berkelanjutan

Dalam industri pialang berjangka, kecepatan dan akurasi dalam eksekusi transaksi serta kualitas layanan nasabah menjadi dua pilar utama yang menentukan keberhasilan perusahaan. PT Agrodana Futures, sebagai salah satu perusahaan pialang berjangka terkemuka di Indonesia, menyadari bahwa untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dan memenuhi harapan nasabah, diperlukan penerapan manajemen operasional yang efektif dan efisien.

Salah satu aspek krusial dalam manajemen operasional adalah kemampuan untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi yang terus berubah. Oleh karena itu, PT Agrodana Futures menekankan pentingnya pelatihan dan pengembangan teknologi secara berkelanjutan bagi seluruh karyawan. Pelatihan ini tidak hanya mencakup pemahaman tentang sistem dan perangkat lunak terbaru, tetapi juga tentang bagaimana teknologi dapat diintegrasikan dalam proses bisnis untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan.

Studi ini mengkaji bagaimana pelatihan dan pengembangan teknologi berkelanjutan dapat mempengaruhi kinerja operasional perusahaan, khususnya dalam hal eksekusi transaksi dan layanan nasabah. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini mengumpulkan data dari wawancara dengan staf operasional, analisis transaksi, dan layanan pelanggan, serta observasi langsung terhadap proses bisnis yang berlangsung.

PT. Agrodana Futures, sebagai perusahaan pialang berjangka yang aktif dan teregulasi oleh BAPPEBTI, menyadari bahwa teknologi mutakhir seperti Artificial Intelligence (AI),

platform mobile trading, dan otomatisasi analisis pasar harus didukung oleh sumber daya manusia yang cakap dan siap. Untuk itu, pelatihan dan pengembangan teknologi yang dilakukan secara kontinu dan sistematis menjadi pilar penting dalam strategi keberlanjutan perusahaan[2]. Agrodana Futures percaya bahwa pelatihan adalah kunci keberhasilan jangka panjang. Oleh karena itu, mereka tidak hanya fokus pada layanan harian kepada nasabah, tetapi juga pada pengembangan kapasitas manusia secara berkelanjutan. Hal ini dilakukan melalui kerja sama dengan institusi pendidikan ternama seperti Universitas Gadjah Mada (UGM) untuk program pelatihan, dan magang, dalam bidang perdagangan berjangka dan teknologi keuangan.

Dengan menggabungkan pengetahuan akademis dan praktik industri, Agrodana membekali calon-calon profesional muda dengan kompetensi digital dan etika bisnis yang kuat, sehingga mereka dapat menghadapi tantangan disrupsi teknologi di masa depan.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pembahasan ini adalah PT. Agrodana Futures menunjukkan bahwa dalam industri perdagangan berjangka yang kompleks dan berbasis teknologi, pendekatan yang mengintegrasikan pengembangan sistem digital dan pelatihan manusia menjadi kunci keberhasilan jangka panjang. Human error, gangguan sistem, dan tantangan adaptasi teknologi adalah bagian tak terhindarkan dari perjalanan digitalisasi.

Namun, dengan mengutamakan pelatihan yang berkelanjutan, komunikasi terbuka, serta inovasi teknologi yang terukur, Agrodana mampu membangun sistem kerja yang lebih andal dan manusiawi. Pelatihan bukan hanya solusi sementara, tetapi bentuk komitmen terhadap pemberdayaan manusia di tengah kemajuan teknologi. Kombinasi ini menciptakan perusahaan yang tidak hanya cerdas secara sistem, tetapi juga bijak secara sosial. Kemudian PT. Agrodana Futures juga membuktikan bahwa teknologi tanpa pelatihan hanya separuh solusi. Dengan menggabungkan inovasi sistem, pelatihan berkelanjutan, dan pemahaman terhadap human error serta gangguan sistem, Agrodana menciptakan operasional yang tangguh, adaptif, dan berkelanjutan di era digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kesempatan dan kepercayaan yang telah diberikan kepada saya untuk menjalani masa magang di PT. Agrodana Futures. Selama masa magang ini, saya tidak hanya mendapatkan wawasan baru seputar dunia kerja dan industri perdagangan berjangka, tetapi juga belajar banyak tentang disiplin, tanggung jawab, dan kerja sama tim. Bimbingan, arahan, dan ilmu yang Bapak/Ibu berikan sangat berarti dan menjadi bekal penting untuk perjalanan saya ke depan.

Terima kasih juga kepada teman-teman magang atas kebersamaan, semangat, dan kerja sama selama kita menjalani masa magang bersama. Kalian membuat hari-hari di kantor menjadi lebih ringan dan penuh cerita. Belajar bareng, saling bantu, dan tertawa bersama jadi bagian tak terlupakan dari perjalanan ini. Semoga kita semua bisa terus berkembang, dan bertumbuh untuk menjadi yang terbaik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. (Desy Putri Rivayanty, 2025) Analisis Penerapan Manajemen Risiko Operasional Pada PT Bank Sumut KCP Pangkalan Susu. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol 4, 1-17, <https://jurnal.perima.or.id/index.php/JEKSYa/article/view/779/605>
Seputarforex.net. (2023). *Agrodana Futures Tingkatkan Layanan Berbasis AI*.<https://www.seputarforex.net/broker/agrodana-futures>
- [2]. (W, 2023) Analisis Efektivitas Kerja Karyawan Divisi Yan HC PT. PLN (Persero). Jurnal Riset Manajemen, Vol 1(3):147-152
https://www.researchgate.net/publication/372552771_Analisis_Efektivitas_Kerja_Karyawan_Divisi_Yan_HC_PT_PLN_Persero

-
- [3]. (Adawiyah, 2021) Perencanaan Strategi Perbaikan Sumber Daya Manusia di PT. Agrodana Futures Surabaya dengan Metode Analisis SWOT. Jurnal Ekonomi & Bisnis, 1(3), 123-135. <https://journal.febubhara-sby.org/ekobis/article/view/163>
- [4]. (Fauzan, 2022) MANAJEMEN OPERASIONAL, 1-139. https://www.researchgate.net/publication/366389841_MANAJEMEN_OPERASIONAL
- [5]. Agrodana Futures. (2025). Tentang Agrodana. <https://agrodana-futures.com/id/tentang-agrodana/>
- [6]. Agrodana Futures. (2025). Trading Services. https://agrodana-futures.com/id/trading_service/
- [7]. Surya Indonesia Training. (2025). Pelatihan Financial Technology. <https://surya-training.com/pelatihan-financial-technology/s>