

PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMASARAN DIGITAL BAGI PELAKU USAHA SABLON PADA DESA KADU, CURUG TANGERANG

¹⁾Siti Maesaroh, ²⁾Sucipto Basuki³⁾Jainuri, ⁴⁾Winanti, ⁵⁾Sukriyah, ⁶⁾Dhaniel Hutagalung, ⁷⁾Nuri Wiyono, ⁸⁾Nelson Silitonga, ⁹⁾Ryan Lucky Bahara Pasaribu, ¹⁰⁾Alexandro Pardamean Simorangkir, ¹¹⁾Wilmar Tumimbang, ¹²⁾Evan Parulian, ¹³⁾Ervana Chyrine, ¹⁴⁾Sri Lestari, ¹⁵⁾Miyv Fayzhall, ¹⁵⁾Sakhroji, ¹⁶⁾Riyanto

^{8,13,15)}Dosen Program Studi Manajemen Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Banten

^{1,5)}Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Banten

^{2,3,7,16)}Dosen Program Studi Sistem Informasi Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Banten

^{4,6)}Dosen Program Studi Magister Manajemen Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Banten

^{9,10,11,12,15)}Dosen Program Studi Sistem Informasi Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Banten

Email: Email: ¹⁾ siti.maesaroh1988@gmail.com, ²⁾ iptainsan@yahoo.com, ³⁾ jainuri47@ipem.ac.id,
⁴⁾ winanti12@ipem.ac.id, ⁵⁾ sukriyah69@ipem.ac.id, ⁶⁾ dhaniel26@ipem.ac.id,
⁷⁾ nuri58@ipem.ac.id, ⁸⁾ nelson7@ipem.ac.id, ⁹⁾ ryanibpasaribu27@gmail.com,
¹⁰⁾ alex.moraqir@gmail.com, ¹¹⁾ tumimbangwilmar81@gmail.com, ¹²⁾ evanparulian@gmail.com,
¹³⁾ echyrinne@gmail.com, ¹⁴⁾ srilestari987@gmail.com, ¹⁵⁾ miyv5@ipem.ac.id,
¹⁵⁾ sakh21.shmh@gmail.com, ¹⁶⁾ riyanto62@ipem.ac.id

Corresponding author: siti.maesaroh1988@gmail.com

ABSTRAK

Masih banyaknya pelaku usaha sablon di Desa Kadu, Curug, Tangerang yang menghadapi permasalahan dan kendala pengelolaan keuangan dan pemasaran produk akibat kurangnya literasi dan kemampuan menyusun laporan keuangan dan minimnya pemanfaatan teknologi digital. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman, pengetahuan dan meningkatkan kemampuan para pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan dengan baik dan benar serta pemanfaatan media pemasaran digital melalui media smartphone. Kegiatan diikuti oleh 22 orang pelaku usaha, 4 orang mahasiswa dan 15 orang dosen. Metode yang digunakan melalui metode ceramah, praktik langsung, pendampingan dan diskusi interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan para peserta memahami, mengerti dan mengimplementasikan pencatatan transaksi keuangan, pengelolaan arus kas, perencanaan anggaran dan pemasaran secara digital melalui media sosial dan marketplace dengan smartphone. Diharapkan peserta memiliki usaha yang berkelanjutan dan meningkat serta berdaya saing di era digital. Kegiatan berlangsung dengan lancar dan antusiasme peserta sangat tinggi terbukti semua peserta mengikuti kegiatan hingga akhir acara. .

Kata Kunci: Pelatihan, Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, UMKM

ABSTRACT

Many screen printing businesses in Kadu Village, Curug, Tangerang, still face challenges and obstacles in financial management and product marketing due to a lack of literacy and the ability to prepare financial reports, as well as limited use of digital technology. This community service activity aims to provide understanding, knowledge, and improve the skills of business owners in proper financial management and the use of digital marketing media through smartphones. The activity was attended by 22 business owners, 4 students, and 15 lecturers. The methods used were lectures, hands-on practice, mentoring, and interactive discussions. The results of the activity showed that participants understood, comprehended, and implemented financial transaction recording, cash flow management, budget planning, and digital marketing through social media and marketplaces using smartphones. It is hoped that participants will have sustainable, growing businesses and be competitive in the digital era. The activity proceeded smoothly, and the enthusiasm of the participants was very high, as evidenced by all participants' participation until the end.

Keywords: Training, Financial Management, Digital Marketing, MSMEs

PENDAHULUAN

Salah satu sektor yang berkontribusi dan memiliki peran besar terhadap perekonomian Indonesia adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Keberadaannya tidak hanya menyerap tenaga kerja tetapi menjadi penggerak roda ekonomi masyarakat. Berbagai permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha (UMKM) antara lain manajemen keuangan dan pemasaran. Sebagian besar pelaku usaha ($\pm 60\%$) belum melakukan pencatatan keuangan usaha secara konsisten sehingga sulitnya mengetahui kondisi keuangan usaha secara real time. Tidak memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha menjadi salah satu persoalan yang banyak dialami oleh pelaku usaha di Desa Kadu, Curug Kabupaten Tangerang. Ketidakmampuan dalam mengatur keuangan dan berdampak kerugian atau kebangkrutan usaha. Banyak usaha tidak mampu bertahan dan gulung tikar akibat pengelolaan keuangan yang tidak benar dan pemasaran yang tidak tepat sasaran dengan metode yang masih konvensional yang belum memanfaatkan media digital. Pelaku usaha di Desa Kadu $\pm 55\%$ yang belum memanfaatkan media digital dalam memasarkan produknya akibat ketidaktahuan penggunaan media digital dan marketplace sedangkan 45% telah menggunakan media sosial dan marketplace.

Desa Kadu sendiri diapit oleh kawasan industri Cikupa Mas, kawasan industri Jatake, kawasan industri Balaraja dan sebelah timurnya adalah kawasan Lippo Karawaci, Summarecon dan Petral (Kurniawati, 2020). Wilayah yang strategis dan memiliki potensi

yang cukup besar untuk bisnis sablon. Mayoritas masyarakat di Desa Kadu adalah pekerja pabrik berangkat pagi pulang sore atau bahkan malam. Potensi tersebut menjadikan para pelaku usaha di Desa Kadu tumbuh dan berkembang dengan berbagai macam usaha (Jainuri et al., 2026).

Kegiatan PkM ini menjadi kegiatan yang melanjutkan dari kegiatan PkM sebelumnya yaitu pembuatan desain kaos sablon dan gelas (Jainuri et al., 2026), penanaman pohon di sekitar desa Pos Bitung, Curug sebagai bentuk penghijauan (Jainuri et al., 2025). Edukasi mengenai ketahanan pangan dengan media polybag di lahan sempit (Kamar et al., 2025). Sosialisasi aplikasi pembelajaran berbasis AI (Winanti et al., 2025). Edukasi mengenai pemanfaatan media smartphone untuk meningkatkan penjualan (Basuki et al., 2025).. Selain itu tim juga telah melakukan pelatihan mengenai pembuatan NIB (Isnaini et al., 2025) dalam kegiatan inkubasi usaha (Riyanto, Winanti, et al., 2024). Tim juga telah melakukan kegiatan-kegiatan lain di objek yang berbeda dengan lingkup wilayah Kabupaten Tangerang seperti di daerah Tegal Kunir dengan edukasi ketahanan pangan dan keamanan lingkungan (Suseno et al., 2020), kegiatan penanaman tanaman cepat panen di beberapa wilayah binaan (Riyanto, Basuki, et al., 2024) sebagai upaya untuk membantu program Pemda Kabupaten Tangerang (Gosestjahjanti et al., 2023).

Perkembangan teknologi digital mengubah pola pemasaran dari yang dulunya masih konvensional dari mulut ke mulut, door to door, dan media spanduk atau famflet (Awaloedin et al., 2023). Para pelaku usaha belum memanfaatkan media sosial, marketplace dan platform digital secara optimal untuk media promosi yang menyebabkan jangkauan pasar terbatas dan daya saing menurun (Ferdian Syah et al., 2025).

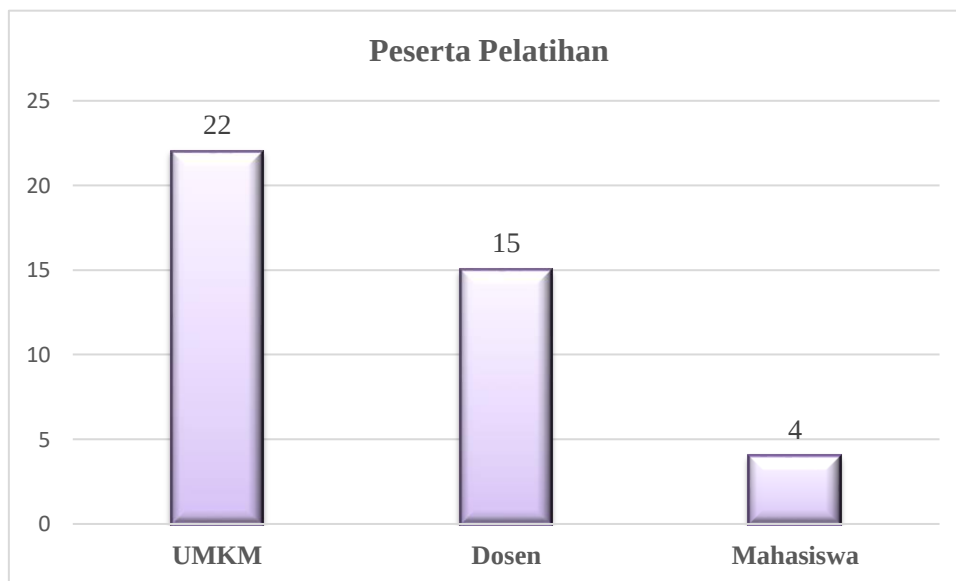
Manajemen keuangan menjadi hal penting dalam sebuah usaha, dimana dalam manajemen keuangan terdapat proses perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pengawasan sumber daya keuangan. Hal tersebut bermanfaat untuk mencapai tujuan usaha secara optimal. Pengelolaan keuangan yang baik dan benar membantu pelaku usaha untuk mengontrol arus kas, menghitung rugi atau laba dan membantu mengambil keputusan usaha secara cepat dan tepat.

Pemasaran digital (digital marketing) memanfaatkan teknologi informasi internet dan media digital untuk mempromosikan produk atau jasa. Bentuk pemasaran digital marketing dapat berupa media sosial, website, marketplace, email marketing dan iklan digital.

Penggunaan media digital tersebut memungkinkan pelaku usaha menjangkau pasar lebih luas dan biaya lebih relatif rendah dibandingkan dengan pemasaran konvensional. Diperlukan pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran digital untuk meningkatkan pemahaman, pengetahuan dan ketrampilan mengelola usaha secara efisien dan efektif. Pelatihan ini juga memberikan pemahaman pentingnya pengelolaan manajemen keuangan usaha, melatih menyusun pencatatan keuangan dan meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan media digital.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) dilakukan pada hari Minggu, 14 Juni 2026 dimulai pukul 08.30 WIB sampai selesai, dan bertempat di Gedung Faida Cendekia desa Kadu, Kecamatan Curug, Kabupaten Tangerang. Adapun peserta PkM berjumlah 41 orang terdiri dari 22 pelaku usaha (UMKM), 15 orang dosen dan 4 orang mahasiswa yang terlihat pada grafik 1

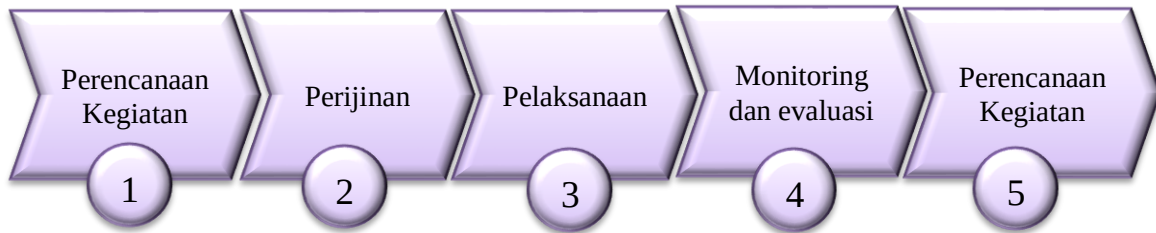


Grafik 1 Peserta Pelatihan

Peserta terbanyak dari pelaku Usaha (UMKM) diikuti dari dosen dan terakhir dari mahasiswa. Kegiatan PkM ini merupakan kegiatan lanjutan dari kegiatan PkM sebelumnya dengan peserta yang sama. Hal tersebut dilakukan untuk mengoptimalkan dampak kegiatan terhadap pemahaman, pengetahuan dan ketrampilan peserta.

PkM ini menggunakan pendekatan pelatihan dengan metode ceramah, praktik langsung

dan diskusi interaktif yang melibatkan semua unsur baik dosen, mahasiswa dan pelaku usaha termasuk unsur dari RT/RW setempat dengan langkah-langkah sebagai berikut:



Gambar 1 Proses Pelaksanaan Kegiatan PkM

Proses pelaksanaan kegiatan PkM kali ini diawali dengan perencanaan secara matang dengan menentukan tim kepanitian dan objek yang akan dijadikan tempat pelaksanaan PkM. Dilanjutkan dengan proses perijinan kepada RT/RW setempat dan perijinan kepada sekolah Faida Cendekia sebagai tempat untuk pelaksanaan kegiatan. Proses selanjutnya adalah pelaksanaan kegiatan yang diselenggarakan satu hari yaitu di hari Minggu, 14 Juni 2026 bertempat di aula Faida Cendekia Desa Kadu. Proses selanjutnya adalah monitoring dan evaluasi untuk mengetahui seberapa besar tingkat kepuasan dan keberhasilan kegiatan PkM ini melalui wawancara kepada beberapa peserta mengenai pelaksanaan kegiatan dan rencana kegiatan yang diinginkan kedepannya. Proses akhir adalah pembuatan laporan pertanggungjawaban dan publikasi. Publikasi sebagai bentuk luaran berupa video kegiatan yang diuplode di YouTube kampus, hak cipta video kegiatan, jurnal PkM dan berita online di media kampus.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Kegiatan PkM

Pelaksanaan PkM kali ini dengan narasumber sedikit berbeda karena terdapat dua narasumber, dimana tiap narasumber menyampaikan hal yang berbeda yaitu satu narasumber menyampaikan masalah manajemen dan sistem keuangan sedangkan narasumber satu lagi menyampaikan masalah pemasaran berbasis digital. Masing-masing narasumber memiliki kesempatan untuk memaparkan materi selama 1 jam (60 menit) dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi. Materi mengenai manajemen keuangan dan pemasaran digital menjadi dua hal yang sangat penting di era teknologi digital saat ini. Manajemen keuangan penting karena

pencatatan keuangan akan terlihat sehat tidaknya sebuah usaha. Pemisahan uang usaha dan uang pribadi menjadi hal yang sangat penting dalam menjadalan usaha. Memasukkan uang masuk dan uang keluar. Pengelolaan arus kas menunjukkan kondisi pertumbuhan usaha. Manajemen keuangan juga membahas perencanaan anggaran usaha. Peserta mempraktikkan secara langsung pencatatan keuangan yang didampingi oleh tim dosen dan mahasiswa.



Gambar 2 Dokumentasi Kegiatan

Selain itu mengapa dibahas juga masalah pemasaran digital (digital marketing) karena beberapa alasan penting. Tidak bisa dipungkiri lagi di era digital untuk jangkauan yang luas harus dilakukan melalui teknologi internet. Narasumber menyampaikan konsep dasar pemasaran digital. Pemanfaatan media sosial untuk promosi produk dan strategi dalam pembuatan konten pemasaran yang menarik calon pelanggan. Selain media sosial, narasumber juga menyarankan peserta untuk memanfaatkan marketplace seperti shopee, tokopedia, lazada atau lainnya. Beberapa trik dan tip untuk meningkatkan penjualan secara online juga disampaikan secara detail oleh narasumber. Peserta diminta untuk membuat akun pemasaran digital melalui media smartphone didampingi langsung oleh tim PkM.



Gambar 3 Dokumentasi Kegiatan

Setelah sesi tanya jawab dan diskusi selesai dilakukan maka monitoring dan evaluasi dengan memberikan beberapa pertanyaan secara langsung kepada beberapa peserta untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Hasil monev menyatakan bahwa kegiatan ini dapat memberikan tingkat pemahaman dan pengetahuan peserta cukup baik. Sehingga pelatihan ini dianggap efektif dan relevan dengan kebutuhan usaha yang dijalankan oleh peserta. Kegiatan sejenis akan diteruskan di masa yang akan datang dengan tema yang berbeda namun masih ada keterkaitan dengan tema kali ini. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman, pengetahuan dan keterampilan setelah mengikuti pelatihan.

Selama pelatihan peserta menunjukkan antusiasme yang cukup tinggi dengan mengikuti pemaparan materi sampai dipenghujung acara. Pada aspek manajemen keuangan peserta memperoleh pemahaman pentingnya pencatatan transaksi harian, penyusunan laporan keuangan, pemisahan antara uang usaha dan uang pribadi, dan penyusunan laporan arus kas. Sedangkan pada aspek pemasaran digital, peserta mendapatkan berbagai pengetahuan mengenai penggunaan media sosial sebagai media promosi, pembuatan akun marketplace, dan strategi pemasaran digital untuk jangkauan pasar lebih luas. Setelah pelatihan peserta mampu mengimplementasikan manajemen keuangan dan pemasaran digital untuk usahanya

B. Pembahasan

Kegiatan PkM ini menghasilkan pemahaman, pengetahuan dan ketrampilan peserta dalam memahami manajemen keuangan yang menjadi hal penting dalam keberlanjutan usaha. Kondisi keuangan yang baik dan seimbang berdampak pada keuntungan usaha. Dengan

pelatihan manajemen keuangan ini peserta mampu mencatat semua transaksi keuangan baik uang masuk dan uang keluar secara baik dan benar. Selain itu peserta juga mampu mempraktekkan pembuatan laporan keuangan dengan benar. Pelatihan ini juga mampu membangun budaya pengelolaan keuangan usaha sehingga sebuah usaha dapat dimonitor kondisi keuangannya secara realtime.

Selain itu, pemasaran digital telah menjadi salah satu faktor penting dalam strategi pemasaran produk pada era digital. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi mendorong hampir seluruh pelaku usaha memanfaatkan media digital sebagai sarana untuk memasarkan produknya. Pemasaran digital memungkinkan jangkauan pasar yang lebih luas, meningkatkan efektivitas komunikasi dengan pelanggan, serta memberikan kemudahan dalam proses transaksi. Melalui berbagai platform digital, konsumen dapat melakukan pembelian tanpa harus mengunjungi lokasi usaha secara langsung, sehingga proses transaksi menjadi lebih efisien, cepat, dan fleksibel bagi penjual maupun pembeli. Dengan adanya kegiatan PkM ini diharapkan pelaku usaha mampu manage keuangan dan melakukan pemasaran secara digital dengan harapan penjualan semakin meningkat dan keberlangsungan usaha dapat terjamin.

KESIMPULAN

Pelatihan mengenai manajemen keuangan dan pemasaran secara digital dengan media smartphone memberikan dampak dan pengaruh positif bagi pelaku usaha sablon dan mampu Meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola keuangan dan memasarkan produk berbasis teknologi digital. Dengan kegiatan PkM ini peserta mampu memahami dan melakukan pencatatan secara mandiri mengenai keuangan usaha dengan pengelolaan arus kas dan mampu memanfaatkan media digital sebagai media promosi dan pemasaran. Peningkatan kompetensi peserta diharapkan mampu mengubah mindset para pelaku usaha untuk terus konsisten mencatat arus kas dengan benar dan meningkatkan pemasaran dengan media digital sehingga usaha yang dijalankan terjamin keberlanjutannya dan mampu bersaing. Kegiatan ini perlu dilakukan pendampingan lanjutan agar implementasi manajemen keuangan dan pemasaran digital dapat berjalan secara optimal dan pelaku usaha terus meningkatkan kemampuannya dalam memanfaatkan teknologi diital. Selain itu pelatihan serupa perlu dilakukan secara berkala untuk memperkuat dan meningkatkan kompetensi pelaku usaha.

Akan dilakukan pelatihan secara berkelanjutan dengan topik yang berbeda dan masih terkait dengan pemasaran digital seperti packaging dan layanan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Awaloedin, D. T., Asyari, A., & Putra, S. S. (2023). PENGARUH STRATEGI PROMOSI DAN JUMLAH OUTLET TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN LEPAS PT XYZ. *Jurnal Usaha*, 4(1), 95–109.
- Basuki, S., Goestjahjanti, F. S., Winanti, W., Hasna, S., Napitupulu, B. B. J., Himm'azz, I. K., Sitorus, S. L., Rianto, J., Haniyyah, H., Ramadani, T., Sukriyah, S., Alfi, M., & Luthfian, M. (2025). Pelatihan Digitalisasi untuk meningkatkan Pemasaran Produk UMKM. *Dharma Sevanam: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 41–50. <https://doi.org/10.24002/giat.v2i2.7222>
- Ferdian Syah, A., Winanti, W., & Yuanita, C. (2025). PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PEMBAYARAN SPP BERBASIS WEBSITE PADA TK XYZ. *Ipsikom*, 13(1), 51–56.
- Gosestjahjanti, F. S., Winanti, Basuki, S., Himmy'azz, I. K., Supriyanto, Purno, M., & Jubaedah, I. (2023). SOSIALISASI PELAKSANAAN PROGRAM KETAHANAN PANGAN MELALUI BUDIDAYA AYAM PETELUR BERBASIS EKONOMI KREATIF UNTUK UMKM DI PASAR KECAPI JATIMURNI KOTA BEKASI. *Bangun Rekaprima*, 09(1), 12–18.
- Isnaini, S. W., Winanti, W., Sudiyono, R. N., Purwaningrum, D., Riyanto, R., Tiara, B., Octarina, T., Admiral, A., Yuniarti, A. S., Sari, L., Stevanny, V., Yulia, Y., Fajriah, N., Suhartono, B., Jainuri, J., Crystine, E., Silitonga, N., Sukriyah, S., & Johan, M. (2025). Kegiatan Inkubasi Usaha Masyarakat dengan Pendampingan pembuatan Nomor Ijin Berusaha (NIB) Sebagai Upaya Legalitas UMKM di Desa Pete Tigaraksa. *Jurnal Abdimas Unipem*, 3(1).
- Jainuri, J., Maesaroh, S., Winanti, W., Wiyono, N., Lestari, S., Fayzhall, M., Riyanto, R., Chyrinne, E., Hutagalung, D., Sukriyah, S., Sihotang, H., Ridwan, M., Riyanto, G. F., Mharanai, H., Goestjahjanti, F. S., & Gozali, E. (2026). PELATIHAN MEMBUAT SABLON KAOS DAN GELAS UNTUK MENINGKATKAN KETRAMPILAN DAN EKONOMI MASYARAKAT KAMPUNG KADU TANGERANG. *Jurnal Abdimas Unipem*, 4(1), 2–8.
- Jainuri, Riyanto, Hutagalung, D., Maesaroh, S., Winanti, Silitonga, N., Sukriyah, S., Wahyono, M. R., Oktabrianto, O., Wiyono, N., Chyrinne, E., Maharani, H., Gozali, E., Basuki, S., & Goestjahjanti, F. S. (2025). Edukasi Penghijauan dengan Penanaman Pohon dan Kebersihan Lingkungan Kampung Pos Bitung Desa Kadu Jaya Curug. *Dharma Sevanam: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 04(02), 148–157.
- Kamar, K., Manalu, L., Nofiyanti, N., Rizal, I. M., Ayyasy, A. N., Ayunita, D., Rizka, A., Jantrisia, R., Mintari, N., Santi, N. M., Himmy'azz, I., & Napitupulu, B. B. J. (2025). Sosialisasi dan Edukasi Ketahanan Pangan Melalui Penanaman Tanaman Untuk Kebutuhan Rumah Tangga di Desa Ciakar , Panongan. *Dharma Sevanam: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 04(02), 138–

- Kurniawati, R. (2020). Effectiveness Of Village Revenue and Spending Budget Management (APBDes) In 2020 In Kadu Village , Curug District , Tangerang Regency. *International Journal of Social Sciences Review*, 2(2), 1–12.
- Riyanto, Basuki, S., Winanti, Nurasiah, Himmy'azz, I. K., Chidir, G., Agistiawati, E., Kamar, K., Maesaroh, S., Hulu, P., Hutagalung, D., Use, L., & Lahan, P. (2024). Sosialisasi Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Tanaman Cepat Panen Guna Mendukung Ketahanan Pangan Masyarakat Taman Raya Rajeg Tangerang. *Dharma Sevanam*, 03(01), 51–60.
- Riyanto, R., Winanti, W., Maesaroh, S., Purwaningrum, D., Wiyono, N., Kamar, K., Olin, M. N. O., Saputra, A., Yusuf, Y., Pamungkas, P. D., Goestjahjanti, F. S., Cristine, E., Lestari, S., Fayzhall, M., & Anshori, R. I. (2024). Opening Program Inkubasi Usaha Masyarakat melalui Bumdes Pema Bersama pada Desa Pete Kecamatan Tigaraksa. *Proletarian : Community Service Development Journal*, 2(2), 63–68.
- Suseno, B., Kamar, K., Winanti, W., Sukriyah, S., Nuryanti, Y., Nurasiah, N., Hulu, P., Ndila, S. R., Azhari, A., Simorangkir, Y., Octarina, T., & Rizfie, M. D. (2020). Edukasi Keamanan Lingkungan Berbasis Ketahanan Keluarga di Desa Tegal Kunir Kidul Kecamatan Mauk Tangerang. *Abdimas Galuh*, 2(2), 99–108.
- Winanti, W., Prihastomo, Y., Prabowo, Y. D., Sidik, A., Hendriyati, P., Luthfian, M., & Setiawan, R. (2025). Sosialisasi Rancang Bangun Aplikasi Pembelajaran Berbasis Artificial Intelligent melalui Focus Group Discussion. *Jurnal ABdimas PHP*, 8(4), 1–8.