

Pemberdayaan UMKM Berona House Bakery Melalui Digitalisasi Proses Bisnis Menggunakan Aplikasi *Point of Sales*

Wahyudi¹, Putri Sakinah², Budy Satria*³, Nurfiah⁴, Luthfil Khairi⁵, Rahmi Eka Putri⁶, Adi Arga Arifnur⁷, Muhammad Farhan Saputra⁸, Muhammad Nugraha Patria⁹, Indah Syahfitri¹⁰, Sherly Sukmadira Putri¹¹
^{1,3,4,5,6,7,8,9,10,11}Departemen Informatika, Universitas Andalas

²Departemen Informatika, Universitas Adzkie

e-mail: ¹wahyudi@it.unand.ac.id, ²putrisakinah@adzkie.ac.id, *³budy.satria@it.unand.ac.id,
⁴nurfiah@it.unand.ac.id, ⁵luthfil.khairi@it.unand.ac.id, ⁶rahmi@it.unand.ac.id, ⁷adiargaarifnur@it.unand.ac.id,
⁸2311532018_farhan@student.unand.ac.id, ⁹2311531008_muhammad@student.unand.ac.id,
¹⁰2311532016_indah@student.unand.ac.id, ¹¹2311532015_sherly@student.unand.ac.id

Article History

Received: 16 November 2024

Revised: 18 November 2024

Accepted: 21 November 2024

DOI: <https://doi.org/10.58794/jdt.v4i2.1063>

Kata Kunci – Berona House Bakery, UMKM, Aplikasi, Point of Sales, Website, Padang

Abstract – Berona House Bakery is an MSME and a business name engaged in the sale of bread and cakes located on Jalan Parak Gadang, Padang Timur District, Padang City, West Sumatra Province. This business has been running since 2022 and is still carrying out traditional business processes in terms of recording financial transactions without using a computerized system, making it difficult to recapitulate sales or purchase results every day. The purpose of this PkM activity is to assist partners in bookkeeping and sales transactions. The results of the Berona House Bakery MSME Empowerment activity through Digitalization of Business Processes Using the Point of Sales Application that has been carried out are that MSME actors have increased skills in using applications for managing financial transactions and cashier management is more computerized so as to minimize the risk of errors in financial transactions between sellers and buyers so that the business process runs better than before

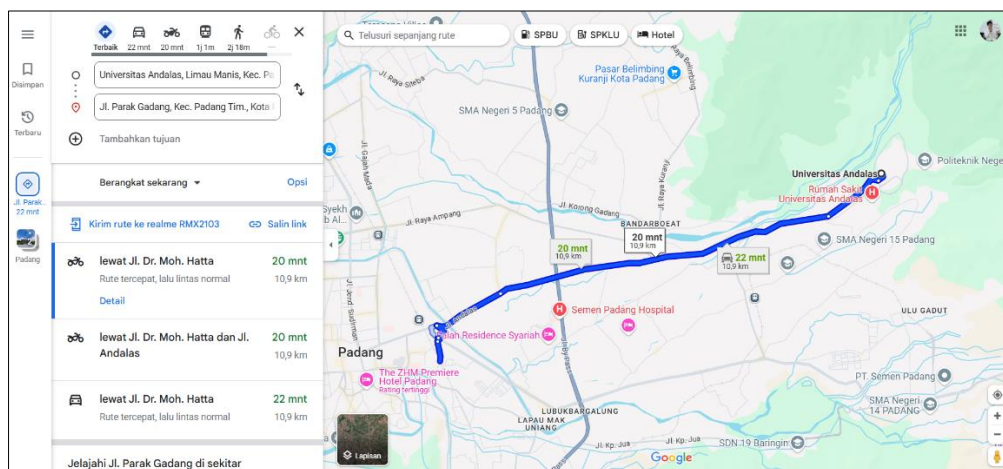
Abstrak – Berona House Bakery merupakan suatu UMKM dan nama usaha bergerak dibidang penjualan roti dan kue yang berada di Jalan Parak Gadang, Kecamatan Padang Timur, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Bisnis ini berjalan sejak tahun 2022 dan masih melakukan proses bisnis yang tradisional dalam hal pencatatan transaksi keuangan belum menggunakan sistem yang terkomputerisasi sehingga kesulitan dalam melakukan rekapitulasi hasil penjualan atau pembelian setiap harinya. Tujuan dari kegiatan PkM ini adalah membantu mitra dalam pembukuan dan transaksi penjualan. Hasil kegiatan Pemberdayaan UMKM Berona House Bakery Melalui Digitalisasi Proses Bisnis Menggunakan Aplikasi *Point of Sales* yang telah dilakukan adalah pelaku UMKM memiliki peningkatan keterampilan dalam menggunakan aplikasi untuk pengelolaan transaksi keuangan dan manajemen kasir lebih terkomputerisasi sehingga meminimalisir resiko terjadinya kesalahan dalam transaksi keuangan antara penjual dan pembeli sehingga proses bisnis berjalan lebih baik dari sebelumnya.

1. PENDAHULUAN

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang merupakan suatu kegiatan bisnis berbasis usaha dalam bentuk perorangan ataupun badan usaha ukuran kecil dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dan meningkatkan perekonomian para pelaku usaha tersebut [1]. Dalam era digitalisasi yang terus berkembang, masih terdapat UMKM yang melakukan proses bisnis secara tradisional sehingga rentan terhadap kesalahan manusia, pembukuan keuangan yang tidak akurat dan kurangnya integrasi data yang memadai [2]. Hal ini akan menghambat potensi pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Permasalahan yang sering di temui oleh pelaku usaha UMKM umumnya antara lain: minimnya modal, kurangnya inovasi produk, minimnya cara untuk mendistribusikan produk, pemasaran online belum maksimal, belum adanya branding, tidak ada izin usaha resmi disertai label BPOM atau PIRT pada kemasan produk [3]. Salah satu teknologi yang semakin

diterapkan dalam konteks bisnis adalah *Aplikasi Point of Sales (POS)*, sebuah sistem yang dirancang untuk mengoptimalkan proses transaksi, manajemen inventaris dan pengelolaan penjualan secara menyeluruh Pelaku [4]. UMKM kini dapat merasakan manfaat dari aplikasi *Point of Sales (POS)* yang efisien dalam mengelola transaksi penjualan. UMKM dapat mengelola proses penjualan dan pengelolaan stok dengan lebih efisien, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan menghasilkan data yang berharga untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Salah satu manfaat utama dari aplikasi POS adalah kemampuannya untuk mencatat transaksi penjualan secara otomatis. Dengan menggunakan perangkat keras yang terhubung dengan aplikasi POS, UMKM dapat dengan cepat memindai produk dan menerima pembayaran dari pelanggan. Data penjualan tersebut langsung tercatat di sistem, menghilangkan kebutuhan untuk mencatat secara manual dan mengurangi risiko kesalahan manusia. Pelaku usaha dapat menggunakan sistem ini untuk memudahkan kasir dalam mengelola proses transaksi penjualan [5]. UMKM membutuhkan pencatatan yang lebih modern, lebih transparan, dan lebih mudah digunakan untuk memantau kesehatan bisnis mereka dan mengambil keputusan strategis [6].

Salah satu UMKM yang masih menggunakan sistem manajemen tradisional adalah Berona House Bakery. UMKM ini mulai beroperasi pada tahun 2022 menjual beberapa jenis roti dan kue dengan berbagai varian. Berona House Bakery berada di Jalan Parak Gadang, Kecamatan Padang Timur, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Permasalahan utama yang dijadikan dasar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Berona House Bakery merupakan salah satu UMKM yang masih melakukan transaksi penjualan dan pembelian secara pencatatan belum terkomputerisasi sehingga kesulitan dalam melakukan rekapitulasi hasil penjualan atau pembelian setiap harinya. Transaksi penjualan yang belum terkomputerisasi akan menimbulkan masalah yang besar pada nantinya, seperti transaksi penjualan semakin berjalannya waktu data akan terkumpul semakin banyak juga. Sehingga diperlukan sebuah sistem informasi penjualan yang mampu menangani data tersebut [7]. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengetahui apakah aplikasi point of sales sudah sesuai yang diharapkan oleh mitra UMKM. Selain itu untuk membantu mitra UMKM dalam pembukuan dan transaksi penjualan. Kegiatan pengabdian diharapkan dapat meningkatkan keahlian pelaku UMKM dalam pemanfaatan aplikasi penjualan [8]. Lokasi UMKM ini memiliki jarak sekitar 10,9 Km dari Universitas Andalas jika dilihat dari Google Maps seperti Gambar 1 di bawah ini.

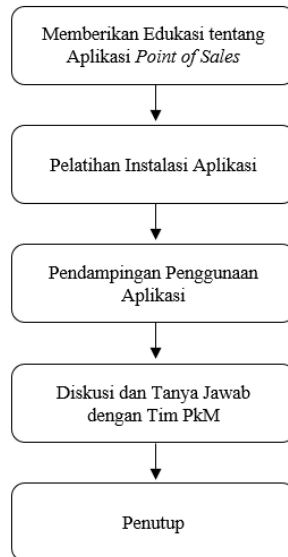


Gambar 1. Lokasi Mitra PKM

Berdasarkan kondisi UMKM tersebut, Dosen dan Mahasiswa dari Departemen Informatika Fakultas Teknologi Informasi Universitas Andalas melakukan kerja sama dengan mitra dalam hal ini adalah Berona House Bakery untuk melakukan salah satu Tridharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian kepada Masyarakat [9]. Dengan adanya pelatihan aplikasi POS ini diharapkan bisa memberikan solusi kepada pelaku usaha yang mengalami kesulitan ketika ingin mengetahui jumlah persediaan produk yang siap dijual dan dapat mengetahui produk apa saja yang sudah terjual per harinya. Sehingga data penjualan dan transaksi bisnis akan terlihat dengan jelas untuk mengidentifikasi keuntungan atau pun kerugian [10].

2. METODE PENGABDIAN

Metode pelaksanaan pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada UMKM Berona House Bakery dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Pada Gambar 2 dapat dijelaskan beberapa tahapan pelaksanaan kegiatan PkM meliputi:

1. Memberikan Edukasi Tentang Aplikasi *Point of Sales*

Pada tahap ini, Tim PkM memberikan edukasi tentang wawasan dasar dalam teknologi *Point of Sales* kepada pihak Berona House Bakery bertujuan untuk menumbuhkan minat bahwa pentingnya menggunakan digitalisasi proses bisnis penjualan dengan aplikasi POS. Penyampaian informasi seperti kelebihan, manfaat, serta kemudahan penggunaan aplikasinya disajikan oleh tim PkM saat berkunjung di lokasi mitra.

2. Pelatihan Instalasi Aplikasi

Pada tahap ini, Tim PkM melakukan proses instalasi aplikasi dihadapan mitra bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada mitra tentang tahapan-tahapan yang harus diketahui dan dilakukan untuk bisa menjalankan aplikasi tersebut dengan mandiri pada sebuah perangkat komputer. Mitra juga diperkenalkan tentang informasi perangkat keras berupa komputer dan perangkat lunak berupa aplikasi yang akan menjadi kebutuhan dalam melakukan instalasi.

3. Pendampingan Penggunaan Aplikasi

Pada tahap ini dilakukan beberapa sesi seperti:

- a. Pengenalan masuk kedalam aplikasi (*login*) sebagai Administrator
- b. *Manajemen User* (Pengelolaan Pengguna)
- c. *Add User*
- d. Pengenalan masuk kedalam aplikasi (*login*) sebagai Kasir
- e. *Input* pembayaran dari *customer*
- f. Transaksi pembayaran oleh kasir
- g. Cetak nota pembayaran oleh kasir
- h. Laporan penjualan

4. Diskusi dan Tanya Jawab Dengan Tim PkM

Tahap ini merupakan bagian dari tahapan pelaksanaan kegiatan berupa diskusi dan tanya jawab seputar kegiatan maupun penggunaan aplikasi *Point of Sales* terhadap produk dari Berona House Bakery.

5. Penutup

Bagian ini merupakan tahap akhir, tim PkM dan Pihak Mitra akan melakukan foto bersama dokumentasi dan melakukan penandatanganan di dalam surat tugas yang dibawa oleh tim PkM bahwa pelaksanaan kegiatan telah selesai dilaksanakan oleh kedua belah pihak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul Digitalisasi Proses Bisnis Pada UMKM Berona House Bakery Menggunakan Aplikasi *Point of Sales* dapat dijelaskan realisasinya sesuai tahapan pada metode pengabdian sebagai berikut:

1. Memberikan Edukasi Tentang Aplikasi *Point of Sales*



Gambar 3. Tim PkM memberikan Edukasi kepada Mitra

Pada Gambar 3 terlihat salah satu tim PkM memberikan pengetahuan dan edukasi kepada mitra tentang aplikasi *Point of Sales* menggunakan media perangkat berupa komputer/laptop yang dibawa oleh tim PkM. Tampak pada gambar terlihat pemilik usaha roti dan kue Berona House Bakery yang bernama Tessa Surya Ningsih sangat antusias terhadap pemaparan tentang edukasi aplikasi yang akan diterapkan pada bisnis mitra tersebut.

2. Pelatihan Instalasi Aplikasi

Pada Gambar 4 terlihat suatu kegiatan proses menginstal aplikasi *Point of Sales* pada sebuah laptop. Aplikasi ini dibuat menggunakan *framework Laravel* dan Database *MySQL* untuk menampung seluruh data penjualan dan pembelian yang ada pada Berona House Bakery.

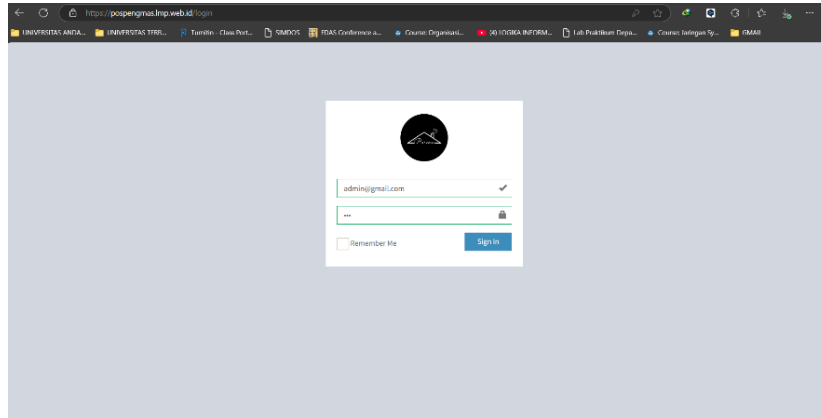


Gambar 4. Tim PkM mengajarkan cara Instalasi Aplikasi

3. Pendampingan Penggunaan Aplikasi

Tim PkM melakukan pendampingan langsung kepada Mitra untuk proses penggunaan aplikasi. Beberapa tahapan yang dilakukan pada sesi ini adalah sebagai berikut:

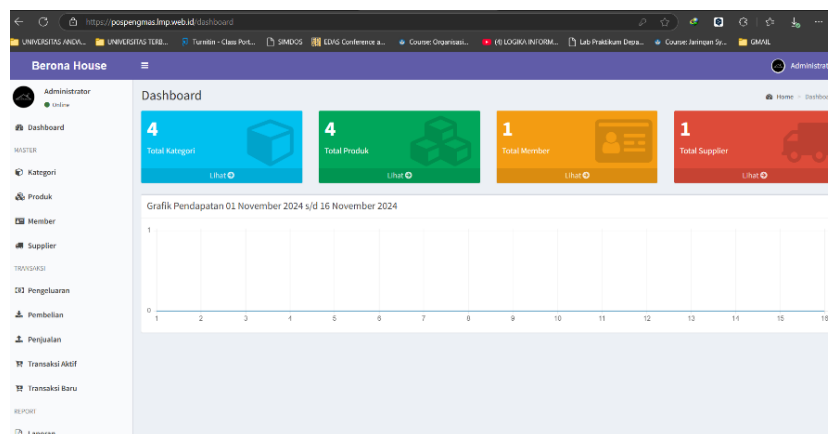
1. Pendampingan akses *Login* sebagai *Administrator*



Gambar 5. Login sebagai *Administrator*

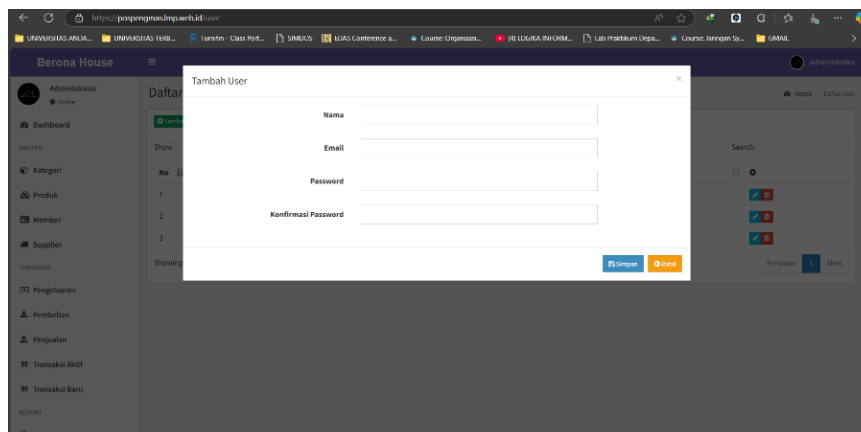
Gambar 5 merupakan tampilan dari aplikasi untuk *Login* kedalam aplikasi sebagai *Administrator*. Saat ingin *login* maka akan diminta mengisi email dan password yang sudah dibuat agar aplikasi aman dari pengguna yang tiak bertanggung jawab. Aplikasi ini sudah bisa diakses secara *online* pada link berikut <https://pospengmas.lmp.web.id/login>

Setelah login berhasil maka akan terlihat tampilan utama dari *Administrator* seperti Gambar 6 di bawah ini



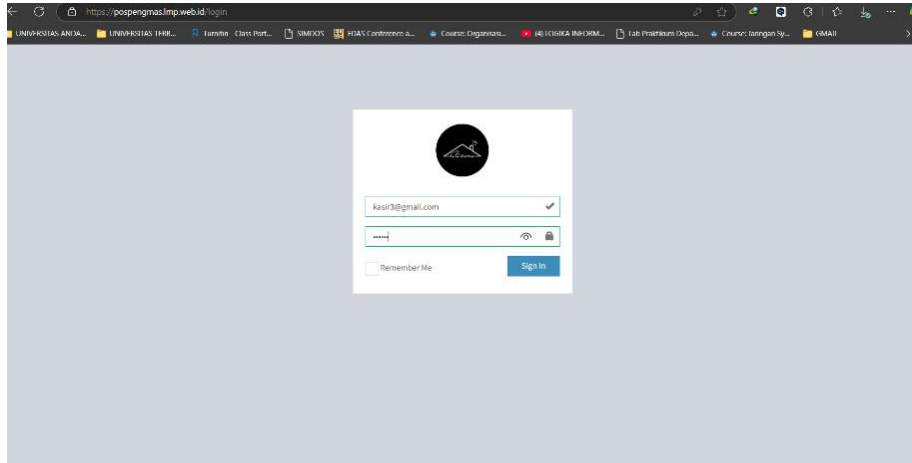
Gambar 6. Tampilan *Dashboard* pada *Administrator*

2. Pendampingan *Manajemen User*



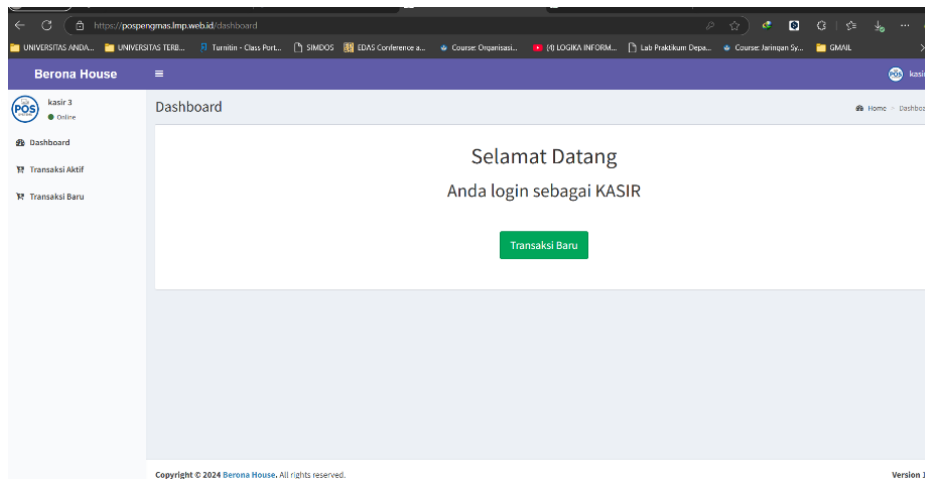
Gambar 7. Tampilan *Tambah User* oleh *Administrator*

3. Pendampingan akses *Login* sebagai Kasir



Gambar 8. Login sebagai Kasir

Gambar 8 merupakan tampilan dari aplikasi untuk Login kedalam aplikasi sebagai Kasir. Saat ingin login maka akan diminta mengisi email dan password sebagai kasir. Setelah login berhasil maka akan terlihat tampilan utama dari Kasir seperti Gambar 9 di bawah ini.

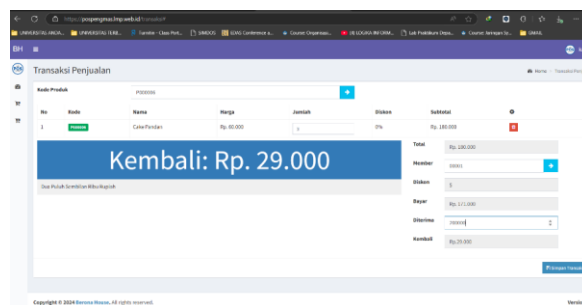


Gambar 9. Tampilan *Dashboard* pada *Kasir*

Terlihat pada Tampilan Dashboard di atas bahwa terdapat menu Transaksi Aktif dan Transaksi Baru yang berisi informasi terkait kegiatan penjualan dan pembelian yang terjadi di Berona House Bakery.

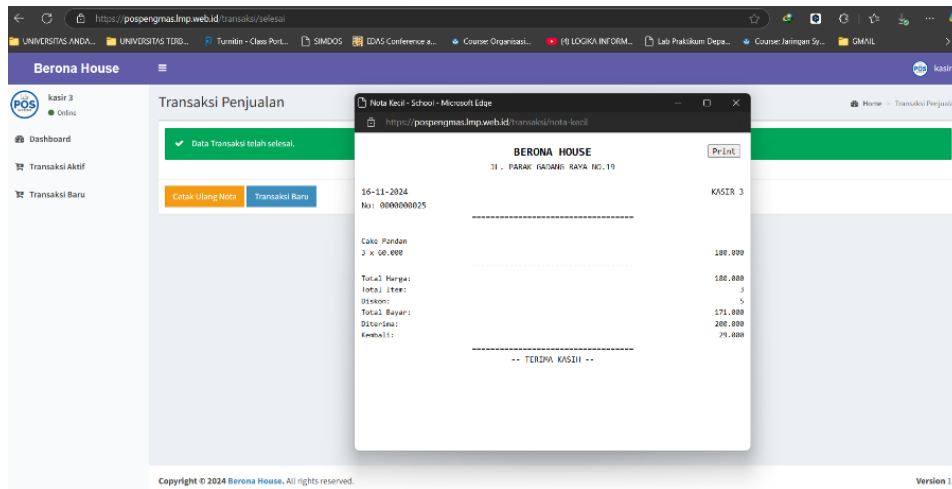
4. Pendampingan *Input* pembayaran oleh Kasir

Saat ingin melakukan input pembayaran, maka kasir akan memilih menu transaksi baru yang akan terlihat tampilannya seperti Gambar 10 di bawah ini.



Gambar 10. *Input* pembayaran oleh Kasir

Pada Gambar 10 di atas terlihat suatu transaksi pembelian yang dilakukan oleh salah satu member dengan kode 0001 membeli produk dengan nama Cake Pandan seharga Rp. 60.000,- sebanyak 3 dan mendapatkan potongan sebesar 5% karena terdaftar sebagai member di Berona House Bakery. Sistem akan otomatis menghitung jumlah bayar dikali diskon menjadi Rp. 29.000,- dengan nilai pembayaran sebesar Rp. 200.000. saat transaksi berhasil disimpan, maka bisa melakukan cetak nota seperti terlihat pada Gambar 11 di bawah ini.



Gambar 11. Cetak Nota Pembayaran

4. Diskusi dan Tanya Jawab Dengan Tim PkM



Gambar 12. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab dengan Tim PkM

Pada tahap ini, tim PkM dan Pihak Mitra melakukan diskusi dan tanya jawab terhadap kegiatan PkM yang telah dilakukan. Tanya jawab yang diberikan oleh pihak mitra dapat terjawab oleh tim PkM baik dari sisi penggunaan aplikasi, manfaat, kelebihan maupun kendala yang akan dihadapi nantinya tim PkM akan bersedia membantu pihak Mitra.

5. Penutup

Ini merupakan sesi terakhir dalam rangkaian kegiatan PkM di Berona House Bakery. Tim PkM melakukan dokumentasi foto bersama dengan pihak mitra sebagai bentuk realisasi kegiatan bahwa telah selesai dilakukan antara kedua belah pihak. Dokumentasi bisa dilihat pada Gambar 13 sebagai berikut.



Gambar 13. Foto bersama dengan Pihak Mitra Berona House Bakery

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilakukan, maka tim PkM melakukan evaluasi Tahap evaluasi dilakukan setelah pelaksanaan pengabdian selesai dilakukan dengan tujuan untuk mengukur tingkat keberhasilan mitra dalam mengikuti kegiatan keseluruhan [11]. Evaluasi dititikberatkan pada level keikutsertaan, level peningkatan, level keahlian, dan kebersinambungan. Tujuan lain dilakukan evaluasi adalah untuk melihat kekurangan dari kegiatan yang terjadi agar dapat dilakukan perbaikan untuk kegiatan berikutnya [12]. Indikator penilaian evaluasi keberhasilan kegiatan PkM bisa dilihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Indikator Penilaian

No	Indikator Penilaian	Indikator Capaian	Status Capaian	Keterangan
1	Tingkat Partisipasi	Kehadiran Peserta PkM	Tercapai	Pelaksanaan PkM melibatkan Dosen dan Mahasiswa serta Mitra seluruhnya hadir dalam kegiatan
		Terlaksananya kegiatan PkM	Tercapai	
2	Tingkat Pemahaman	- Konsep dasar Aplikasi <i>Point of Sales</i>	Tercapai	Tingkat pemahaman mitra tentang literasi digital dan Teknologi Aplikasi <i>Point of Sales</i> berdasarkan indikator capaian berhasil dicapai
		- Memahami literasi digital tentang Teknologi berbasis Aplikasi	Tercapai	
		- Memahami fungsi-fungsi pada aplikasi <i>Point of Sales</i>	Tercapai	
		- Mampu membedakan jenis transaksi	Tercapai	
3	Tingkat Keterampilan	- Mampu menjalankan aplikasi diawali dengan <i>login</i> sebagai administrator atau kasir	Tercapai	Tingkat keterampilan mitra saat menggunakan aplikasi <i>Point of Sales</i> berdasarkan indikator capaian berhasil dicapai
		- Mampu melakukan input data transaksi secara akurat dan efisien	Tercapai	
		- Mampu mengoperasikan aplikasi untuk pembayaran	Tercapai	
		- Mampu menghasilkan laporan penjualan	Tercapai	

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian kepada masyarakat tentang Pemberdayaan UMKM Berona House Bakery Melalui Digitalisasi Proses Bisnis Menggunakan Aplikasi *Point of Sales*, terdapat beberapa kesimpulan yaitu:

1. Selama ini pelaku UMKM minim pengetahuan untuk mengolah transaksi keuangan dengan menggunakan aplikasi tetapi setelah mengikuti kegiatan ini mitra belajar banyak hal dengan tujuan agar mampu mengelola keuangan menjadi lebih baik dan jauh dari kesalahan.
2. Kelebihan dari kegiatan yang telah dilakukan adalah pelaku UMKM memiliki pengetahuan dalam menggunakan teknologi seperti otomatisasi transaksi, meningkatkan efisiensi usaha dari mitra UMKM, pelacakan persediaan barang penjualan, membantu mitra dalam membuat keputusan, memiliki laporan keuangan yang akurat berbasis sistem yang terkomputerisasi dan mendukung pertumbuhan ekonomi digital.
3. Selain itu, terdapat kekurangan dalam kegiatan PkM ini yaitu kegiatan hanya dilakukan selama 1 hari, kurangnya literasi digital bagi UMKM sehingga membutuhkan waktu untuk melatih menggunakan aplikasi *Point of Sales*, aplikasi yang dibuat untuk UMKM membutuhkan biaya untuk pengadaan perangkat keras seperti laptop, kertas untuk cetak nota pembayaran dan printer mini Thermal untuk cetak nota pembayaran.
4. Keberlanjutan dari kegiatan ini diharapkan produk beralih ke media pemasaran online untuk jangkauan yang lebih luas dalam mencari calon pembeli.

5. SARAN

Pengabdian yang dilakukan hanya kepada 1 mitra yaitu Berona House Bakery, untuk selanjutnya diharapkan bisa menjangkau banyak UMKM yang masih menggunakan sistem manajemen pengelolaan keuangan yang belum terkomputerisasi agar bisa bermanfaat untuk kemajuan UMKM baik secara persaingan maupun efisiensi dalam pengelolaan transaksi keuangan dengan Aplikasi *Point of Sales*. Pemberdayaan UMKM kedepannya dilakukan lebih dari 1 hari agar implementasi penggunaan Aplikasi *Point of Sales* lebih maksimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Departemen Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Andalas yang telah memberikan dana kegiatan serta dukungan sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat telah terlaksana dengan baik sesuai rencana yang telah ditentukan. Terima kasih banyak kepada Berona House Bakery yang bersedia menjadi mitra PkM pada kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hendi and V. Silvana, "Pembuatan Sistem Keuangan dengan Menggunakan Aplikasi Microsoft Access di Botanic Coffee," *Communnity Dev. J.*, vol. 5, no. 1, pp. 1431–1444, 2024.
- [2] F. A. Maulana and S. Widiono, "Inovasi Teknologi dalam Manajemen Penjualan: Aplikasi Point of Sales Berbasis Web untuk UMKM," *INFOMATEK J. Inform. Manaj. dan Teknol.*, vol. 26, no. 2, pp. 161–174, 2024, doi: 10.23969/infomatek.v26i2.19007.
- [3] B. Satria, Y. R. Sari, T. Radillah, L. Tambunan, M. Iqbal, and H. Mursalan, "Sosialisasi E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Masyarakat Desa Muara Basung Kecamatan Pinggir," *JES-TM Soc. Community Serv.*, vol. 1, no. 1, pp. 11–18, 2022.
- [4] M. Afrizal, "Penerapan Aplikasi Point of Sales Pada UMKM Rosa Kosmetik Di Tembilahan," *J. Pengabd. Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 1–6, 2024.
- [5] M. A. Sumarto, "Analisis dan Perancangan Aplikasi Point of Sale (POS) untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Metode Rapid Application Development (RAD)," *J. Stud. Komun. dan Media*, vol. 27, no. 1, pp. 15–34, 2023, doi: 10.17933/jskm.2023.5115.
- [6] R. Siswanto, A. Ramadhan, Ansar, and A. Qamariah, "Inovasi Aplikasi Point of Sales Kasirmu: Memperkuat Umkm Di Era Ekonomi Digital," *Din. Inform.*, vol. 15, no. 2, pp. 73–82, 2023.
- [7] N. A. Prasetyo, A. R. Bahtiar, A. Febriani, and W. A. Saputra, "Penerapan Aplikasi Point of Sales pada UMKM Forum Ecoprint Purbalingga," *J. Karya Abdi Masy.*, vol. 7, no. 1, pp. 17–22, 2023, doi: 10.22437/jkam.v7i1.21453.
- [8] W. Juliyanti, E. W. Sari, A. N. Aziz, and A. D. Candrani, "Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Point of Sales Qasir pada Asosiasi UMKM Madiun sebagai Upaya Mewujudkan UMKM Go Digital," *J. Pengabd. Masyarakat "Wiryakarya"*, vol. 2, no. 01, 2023.
- [9] B. Satria and Y. R. Sari, "Pelaksanaan Uji Kompetensi Keahlian di SMKS Teknologi Industri Pinggir Pada Masa Pandemi," *J-PEMAS - J. Pengabd. Masy.*, vol. 3, no. 2, pp. 26–32, 2022.
- [10] R. M. P. Diansah, K. F. Roeni, F. R. Budiarti, and B. M. Wisdom, "Penerapan Loyverse Point of Sales (POS) Pada UMKM Canna Tart dan Bakery," *WIKUACITYA J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 03, no. 02, pp. 57–63, 2024, doi: 10.56681/wikuacity.v3i2.201.
- [11] B. Satria et al., "Sosialisasi Revolusi Industri 4.0 Terhadap Bidang Perkantoran Pada Siswa Jurusan Otpk Di Smks Teknologi Industri Pinggir," *J. Pengabd. Kolaborasi dan Inov. IPTEKS*, vol. 2, no. 1, pp. 48–55, 2024, doi: 10.59407/jpki2.v2i1.341.
- [12] B. Satria, L. Tambunan, T. Radillah, and Y. R. Sari, "Pelatihan Pembuatan Konten Video Kreatif Menggunakan Filmora 10 di STAI Hubbulwathan Duri," *J-PEMAS STMIK Amik Riau*, vol. 3, no. 1, pp. 26–33, 2022.