



Journal of Human And Education
Volume 4, No. 5, Tahun 2024, 843-848
E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876
Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Rebranding NSR ACarica Dan Penggunaan Aplikasi Kasir Pintar Sebagai Upaya Tertib Administrasi Berbasis Teknologi

Dian Ratu Ayu Uswatun Khasanah^{1*}, Moh. Muzammil², Ronald Jolly Pongantung³, Eem Kurniasih⁴, Enny Dwi Lestari⁵, Edi Prayitno⁶, Siswandar Kurniawan⁷

Universitas Terbuka

Email: dian.khasanah@ecampus.ut.ac.id^{1*}

Abstrak

Usaha UMK pengolahan buah carica khas Dieng menjadi produk minuman khas dengan nama NSR Carica. Untuk menjaga kualitas tetap segar, maka diperlukan sentuhan teknologi. Pengelolaan usaha yang tidak tertib menjadikan usaha tidak terukur. Mulai stock barang masuk, barang keluar, transaksi yang dilakukan dan lainnya masih manual. Catatan transaksi jual beli hanya ditulis secara sederhana di buku saja. Ketika melayani banyak pembeli dan orderan, kadang lupa dicatat. Belum lagi beberapa saran dan masukan konsumen yang salah satunya adalah kesulitan menancapkan sedotan ke cup NSR Carica. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan merupakan kelanjutan dari program pengabdian masyarakat pada tahun 2022. Evaluasi dari program di tahun sebelumnya akhirnya membawa solusi untuk diadakannya pelatihan. Lebih tepatnya yaitu penggunaan aplikasi kasir pintar sebagai upaya tertib administrasi. Selain itu, rebranding juga dilakukan agar lebih memberikan kesan menarik bagi konsumen. Kemudian yang menjadi perhatian yaitu perbaikan kemasan menindaklanjuti saran-saran konsumen. Dari kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan, hasilnya yaitu branding baru dengan cup yang mudah ditusuk oleh sedotan, keterampilan pengelolaan usaha berbasis teknologi dengan penggunaan aplikasi kasir pintar, dan juga pembukuan usaha NSR Carica menjadi tertib dan terpantau di aplikasi kasir pintar. Dengan hasil di atas, NSR Carica semakin kuat berdiri sebagai usaha mikro dan kecil untuk meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar.

Kata Kunci: *Kasir Pintar, NSR Carica, Rebranding, Teknologi, Tertib Administrasi*

Abstract

The UMK business of processing Dieng's typical carica fruit into a typical drink product called NSR Carica requires a touch of technology. Unorganized business management makes the business unmeasurable. Starting from incoming stock, outgoing goods, transactions made and others are still manual by writing in books only. When serving many buyers and orders, sometimes they don't forget to record them. Not to mention some consumer input who have difficulty inserting straws into the NSR Carica cup. So that the training and mentoring carried out is a continuation of the community service program that was carried out in 2022. Evaluation of the program in the previous year finally brought a solution to hold training on the use of the smart cashier application as an effort to order administration. In addition, rebranding was also carried out to provide a more attractive impression to consumers and with improvements to the packaging following up on consumer suggestions. From the training and mentoring activities carried out, the results were new branding with cups that were easily pierced by straws, technology-based business management skills with the use of the smart cashier application, and also the bookkeeping of the NSR Carica business became orderly and monitored in the smart cashier application. With the above results, NSR Carica is increasingly standing strong as a micro and small business to improve the economy of the surrounding community.

Keywords: *Smart Cashier, NSR Carica, Rebranding, Technology, Administrative Order*

PENDAHULUAN

Desa Bawang masuk dalam kecamatan Bawang, merupakan salah satu kecamatan di wilayah kabupaten Batang, Jawa Tengah. Desa Bawang termasuk dataran tinggi, yaitu 800 meter di atas permukaan laut. Desa Bawang memiliki luas wilayah 172 Ha. Jarak dari desa Bawang ke kantor UT Semarang adalah 63km. Dilihat dari tingkat pendidikan, mayoritas penduduk Desa Bawang memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Sebagian besar masyarakat Desa Bawang merupakan

tamatan SD/ sederajat, disusul tamatan SMP/ sederajat.
(https://id.wikipedia.org/wiki/Bawang,_Bawang,_Batang).

Buah carica yang merupakan buah khas yang ada di Dieng (dekat dengan Bawang) merupakan daya tarik bagi wisatawan. Buah carica Dieng termasuk satu genus dengan buah pepaya. Bedanya, jika pepaya biasa lebih dikenal sebagai tumbuhan tropis yang memerlukan suhu dan intensitas cahaya tinggi sedangkan carica Dieng kebalikannya yaitu memerlukan temperatur rendah dan banyak hujan (Kusnadi, dkk, 2016). NSR Carica mempunyai pelanggan dari berbagai lokasi tempat wisata. Sehingga butuh untuk mengembangkan usahanya agar lebih diterima masyarakat (konsumen). Dari masukan-masukan konsumen yang kesulitan untuk menusukkan sedotan ke cup NSR Carica, maka dibutuhkan lagi inovasi kemasan dengan logo/brand baru yang lebih menarik.

Kewirausahaan intinya adalah pemberdayaan manusia untuk memperkuat ekonomi kerakyatan. Seperti halnya dengan NSR Carica ini mengambil karyawan dari lingkungan sekitar. Masyarakat mendapatkan peluang untuk mempunyai penghasilan sendiri. Ketika kewirausahaan didukung dengan teknologi itu menciptakan peluang usaha yang bagus. Radiansyah (2022) menjelaskan bahwa digitalisasi memiliki potensi besar untuk meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan bisnis. Teknologi digital memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan efisiensi internal dan menambah nilai bagi pelanggan melalui transformasi dari format analog ke digital. Dari pendapat di atas memperkuat posisi digitalisasi akan memberikan peluang besar bagi pelaku bisnis mengembangkan usahanya. Konsep tersebut yang dibawa oleh tim pengabdian masyarakat untuk diterapkan pada usaha NSR Carica.

Era teknologi bisa menjadikan hambatan dan peluang bagi wirausaha yang baru mulai membangun usahanya. Hambatannya, saat ini sudah masuk pada perdagangan global. Pasar Indonesia sudah dibanjiri oleh produk luar negeri yang masuk ke Indonesia. Apabila produk lokal tidak mampu bersaing, maka akan tumbang. Persaingan tersebut tidak hanya pada kualitas produk saja, tetapi juga jangkauan pemasaran yang luas menggunakan promosi digital. Kemampuan menggunakan teknologi yang rendah merupakan hambatan nyata untuk produk lokal tidak dikenal oleh masyarakat. Sedangkan peluangnya adalah kita akan terus bergerak secara kreatif dan inovatif agar tidak mati oleh produk-produk luar. Teknologi bisa digunakan sebagai alat untuk mempermudah menangkap peluang tersebut. Sejalan dengan pendapat Asikin&Fadilah (2024) yaitu pada era digital, Wirausahawan butuh sikap adaptasi yang cepat untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Salah satu tantangan utama adalah keterampilan digital yang rendah di kalangan pemilik bisnis dan karyawan, yang dapat menghambat integrasi teknologi. Itu yang mendasari kegiatan pengabdian masyarakat ini membawa tema keterampilan teknologi.

Mengolah buah carica menjadi produk minuman manis NSR membutuhkan keterampilan kreatif. Buah carica apabila tidak diolah menjadi minuman kemasan hanya akan dibuang sia-sia. Nilai ekonomi akan naik saat buah carica sudah mengalami pengolahan. Hal tersebut membuat awet dan kekhasan produk Carica yang bisa dikenalkan ke konsumen. Contohnya adalah NSR Carica, yang dikenal konsumen sebagai produk jajanan khas Dieng. Tidak hanya terhenti pada pengolahan, setelah produk telah jadi diperlukan keterampilan lainnya yang tidak kalah penting yaitu mengelola usaha. Mulai dari pengelolaan stock yang terdiri dari barang masuk dan keluar, analisis laba rugi, maupun jejak transaksi yang dilakukan. Sehingga tidak hanya skill yang dibutuhkan, tetapi juga kemampuan menguasai teknologi. Dari uraian tersebut diketahui bahwa mitra NSR membutuhkan aplikasi yang tidak ribet dan memudahkan usahanya. Aplikasi kasir pintar merupakan solusi dari keterampilan yang dibutuhkan.

Fasilitas untuk memberikan pendampingan di daerah Bawang cukup memadai. Daerah dataran tinggi tetapi mempunyai jaringan internet cukup bagus sehingga bisa diberikan pelatihan berbasis teknologi. Mitra dan karyawannya menggunakan gadget semua, jadi memudahkan untuk diberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi kasir pintar.

Dari analisis situasi di atas mendasari tim pengabdian masyarakat melanjutkan program yang dilakukan pada tahun 2022 dengan membantu permasalahan mitra. Tahun sebelumnya telah dilakukan pendampingan tertib legalitas usaha dengan berhasilnya NSR Carica mendapatkan sertifikat HALAL. Kemudian pemasaran berbasis teknologi, dengan pelatihan memasarkan produk di platform shopee dan mengenalkan produk pada media sosial Tiktok. Tahun 2023 fokus di rebranding dan tertib administrasi berbasis aplikasi.

METODE

Metode yang dilaksanakan merupakan perpaduan antara teori dan praktik. Metode yang diberikan bertujuan untuk membantu menyelesaikan permasalahan di dusun Kalikesek tentang kreatifitas pengolahan kolang-kaling. Adapun kegiatan PkM ini dibagi menjadi 3 tahap, yaitu: Sedangkan seluruh kegiatan ini dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut: 1. Survei awal;

Survei awal dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui permasalahan yang dibutuhkan oleh mitra. Dari situ tim melakukan identifikasi masalah untuk mencari solusi. 2. Perencanaan; Tim abdimas menyusun perencanaan pelaksanaan pelatihan meliputi penentuan jadwal pertemuan, tempat pelatihan, agenda pelatihan, tenaga pemateri dan kepanitiaan. 3. Pelaksanaan; Tim memberikan keterampilan, pendampingan, dan pelatihan untuk tertib administrasi, pembuatan brand/logo baru, tata letak yang lebih bagus, dan juga penggunaan teknologi dalam mengembangkan kewirausahaannya yaitu dengan menggunakan aplikasi kasir pintar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat skema pengembangan kewirausahaan mahasiswa ini sangat berdampak terhadap perekonomian mahasiswa. Dengan pelatihan dan pendampingan yang diberikan, mahasiswa bisa lebih mengembangkan wirausaha berbasis teknologi. Adanya teknologi modern memperluas pasar sehingga jangkauan konsumen semakin lebih banyak. Selain itu, dengan pemakaian teknologi bisa mempermudah dan mempercepat transaksi. Aplikasi kasir pintar tidak hanya membantu saat transaksi jual beli saja. Lebih dari itu keuntungannya adalah bisa membantu inventaris pembukuan, stock opname barang, dan juga perhitungan laba rugi. Disiplin administrasi sangat penting bagi pemula yang akan menekuni dunia kewirausahaan.



Gambar 1 Penyuluhan pentingnya tata letak, brand, teknologi, dan kenyamanan transaksi konsumen.

Untuk tata letak penataan barang, tim pengabdian membantu memberikan rak-rak dan display. Sehingga konsumen nyaman, tertib dan puas memilih produk. Selama ini NSR Carica masih ditempatkan di lantai saja, dan ketika konsumen datang berbondong-bondong menjadi tidak tertib. Dampaknya banyak yang hilang atau diminum langsung di tempat tanpa dibayar atau konsumen asal menghitung dan memasukkan belanjanya. Saat membludak konsumen keadaan menjadi semrawut tidak terkontrol. Dengan bantuan UT melalui tim pengabdian, pengunjung memilih produk pada display yang telah disediakan dan membayar dulu ke kasir.

Logo NSR Carica juga mengalami rebranding. Hal tersebut karena masukan dan keluhan dari konsumen yang kesulitan membuka kemasan atau menusuk dengan sedotan. Akhirnya bentuk dan design dibuat ulang agar cantik dan memberikan kemudahan bagi konsumen. Ternyata logo baru diterima oleh pasar. Konsumen memberikan feedback yang positif dengan kemasan yang baru. Memudahkan konsumen untuk menikmati minuman tanpa kerasnya menusuk-nusuk kemasan. Pendapat konsumen lainnya mengatakan bahwa kemasan baru dengan branding yang baru membuat tampilan lebih segar. Gambar yang tidak full menyebabkan kemasan terkesan lebih menarik. Akan tetapi tim pengabdian tetap menyarankan agar tidak boleh jumawa. Inovasi dari berbagai saran masukan konsumen tetap ditampung. Mengingat pelayanan konsumen tetap nomor satu dalam dunia bisnis dan perdagangan. Design logo dibuat bersama oleh tim pengabdian dan owner NSR Carica. Pentingnya branding juga diungkapkan oleh Nugraha, dkk (2017) bahwa membangun sebuah brand pada suatu usaha merupakan hal yang penting pada era persaingan pasar global seperti saat ini, baik termasuk skala usaha besar maupun skala usaha kecil. Hal tersebut yang mendasari NSR Carica mengutamakan branding dalam skala prioritas sebagai salah satu strategi pemasaran produk.

Aplikasi kasir pintar ini juga merupakan keberlanjutan dari pelatihan yang telah dilakukan pada tahun sebelumnya, yaitu memasarkan produk menggunakan digital marketing. Tidak hanya terhenti pada model pemasaran saja, tetapi kepuasan konsumen terlihat dari pelayanannya juga. Selain dari segi pembeli, tertib administrasi yang mudah dan berbasis teknologi tidak bisa ditolak untuk peningkatan usaha. Berbagai macam strategi yang harus dikuasai pelaku usaha tersebut untuk memasarkan produknya bisa dinamakan *multi channel marketing*. Secara konsep marketing, untuk mendapatkan dan melayani pelanggan diperlukan *multi-channel marketing*

sehingga perlu diadakan pelatihan penggunaan platform digital untuk marketing melalui marketplace dan menggunakan website toko online gratis.



Gambar 3 Rebranding NSR Carica.



Gambar 4 Implementasi Kasir pintar



Gambar 5 Gelar Hasil Senmaster

Setelah rebranding dipasang, disusun pada rak dan display, kemudian aplikasi kasir pintar diimplementasikan pada konsumen. Dengan alat kasir yang diberikan oleh UT terhubung pada aplikasi kasir pintar, pembeli mendapatkan struk belanja tidak lagi manual tulis tangan. Aplikasi kasir pintar juga merekam transaksi yang dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan laporan penjualan. Hasilnya juga bisa dengan mudah dicetak atau disimpan *soft file* ke perangkat lainnya (pc, tablet, atau hp). Penggunaan teknologi sangat membantu aktivitas manusia. Hanya dari rumah saja, semua akan terhubung (Khasanah, dkk., 2020). Akan tetapi lebih lanjut diungkapkan dalam tulisan Khasanah, dkk (2022) bahwa teknologi harus digunakan dengan bijak terutama untuk kepentingan jual beli. Dari pernyataan tersebut tersirat bahwa pemakaian teknologi agar bijak dan memudahkan kerja manusia, haruslah ada ilmu dan keterampilannya. Sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam rangka untuk memberikan keterampilan bagi mitra dan masyarakat pelaku usaha NSR Carica. Aplikasi kasir pintar merupakan suatu bentuk inovasi yang dibutuhkan untuk membantu kegiatan transaksi jual beli. Menurut Pongantung, dkk (2023) Inovasi merupakan metode baru untuk meningkatkan mutu/kualitas terhadap suatu program

atau barang yang sudah ada. Tujuan inovasi yaitu menyederhanakan aktivitas pekerjaan manusia.



Gambar 4 Penataan produk NSR Carica pada rak display

SIMPULAN

Penggunaan teknologi untuk mempermudah kegiatan manusia juga diperlukan dalam dunia usaha. Aplikasi kasir pintar salah satu upaya untuk membantu UMK dalam mengembangkan usahanya. Dari situ menjadikan tertib administrasi dan dapat diukur saat mengevaluasi. Selain itu juga dibutuhkan branding yang bagus sehingga membuat menarik bagi konsumen. Hal tersebut menjadikan kegiatan pengabdian yang dilakukan ini diminati oleh mitra dan masyarakat sekitar sebagai karyawan usaha NSR Carica. Dampak dari pelatihan dan pendampingan yang dilakukan yaitu karyawan NSR Carica mendapatkan keterampilan menggunakan aplikasi kasir pintar. Sesuai dengan yang dibutuhkan oleh pelaku usaha NSR Carica, teknologi yang memudahkan untuk mengelola usaha. Saran dan masukan dari konsumen NSR Carica karena kesulitan menancapkan sedotan di cup kemasan diperbaiki dengan pembuatan design baru. Branding yang lebih bagus dan bentuk yang mempunyai sisi sisi kosong bisa untuk menancapkan sedotan dengan mudah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM UT yang telah mendukung dan memberikan biaya sehingga kegiatan PkM ini berjalan dengan lancar. Terima kasih juga kepada mitra dan karyawan (masyarakat) usaha NSR Carica atas kerjasamanya sehingga membuahkan hasil yang bermanfaat dapat menaikkan perekonomian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asikin, M. Z., & Fadilah, M. O. (2024). Masa Depan Kewirausahaan dan Inovasi: Tantangan dan Dinamika dalam Era Digital. *Jurnal Syntax Admiration*, 5(1), 303-310. <https://journalsyntaxadmiration.com/index.php/jurnal/article/view/1023>
- Khasanah, D. R. A. U., Muzammil, M., & Masduki, L. R. (2022). Pelatihan Digital Marketing Kewirausahaan Dan Pendampingan Halal Minumam Carica Nsr Desa Bawang Kabupaten Batang. *Abdi Masyarakat*, 4(2)
- Khasanah, D. R. A. U., Pramudibyanto, H., & Widuroyeki, B. (2020). Pendidikan Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Sinestesia*, 10(1), 41-48
- Laksitowening, K.U. & Kusumo, D. S. (2024). Pelatihan Pemanfaatan Platform Digital Dalam Penjualan Produk Umkm Melalui Marketplace Dan Website. *Reswara Jurnal Pengabdian*

Kepada Masyarakat 2024, Volume 5 Nomor 1: 15-24

- Kusnadi, Tivani, I., & Amananti, W. (2016). Analisa Kadar Vitamin Dan Mineral Buah Karika Dieng (Carica Pubescens Lenne) Dengan Menggunakan Spektrofotometri Uv-Vis Dan Aas. Parapemikir : Jurnal Ilmiah Farmasi, [Vol 5, No 2 \(2016\)](#), 81-87
- Nugraha, H. S., & Ariyanti, F. (2017). Penerapan Branding Pada Ukm Makanan Ringan Di Kabupaten Jepara. Jurnal Administrasi Bisnis, 6(1), 16-23
- Pongantung, R. J., Siwi, C. M., & Sigiro, B. (2023). Inovasi Penempatan Pegawai Asn Di Kabupaten Talaud Bagian Humas Dan Protokol. *Dinamika Governance: Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 13(3/Jul)
- Radiansyah, E. (2022). Peran Digitalisasi Terhadap Kewirausahaan Digital: Tinjauan Literatur Dan Arah Penelitian Masa Depan. JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi), 9(2), 828-837.