

Adopsi Teknologi Mesin Kasir Pintar pada UMKM Aneka Camilan di Kabupaten Mojokerto

^{1*}Gunawan, ²Zunairoh, ³Ardhia Deasy Rosita Dewi, ⁴Moh. Arif Batutah, ⁵Joshua Oktavianus, ⁶Muhammad Suhail Annur Huda

^{1*,2,3,5,6}Universitas Surabaya, Surabaya, Indonesia

⁴Universitas Muhammadiyah Surabaya, Surabaya, Indonesia

e-mail: gunawan@staff.ubaya.ac.id^{1*}, zunairoh@staff.ubaya.ac.id²,

deasyardhia@staff.ubaya.ac.id³, moh.arif.batutah@um-surabaya.ac.id⁴,

s130221014@student.ubaya.ac.id⁵, s160321037@student.ubaya.ac.id⁶

*Corresponding Author

Submit: 07 Juni 2024; revisi: 02 October 2024, diterima: 26 Mei 2025

ABSTRAK

UMKM di kawasan wisata memproduksi aneka jajanan sebagai oleh-oleh kawasan wisata. Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam sistem informasi penjualan dengan mengadopsi teknologi mesin kasir pintar. Mitra yang disasar adalah suatu UMKM di kawasan wisata yang terletak di Desa Selotapak, Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto. Mitra ini mempunyai toko untuk menjual produknya sendiri maupun produk yang dititipkan oleh pelaku UMKM lain yang tergabung dalam kelompok UMKM desa. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi 5 tahapan yaitu: Seleksi teknologi, Pelatihan pengoperasian, Pembuatan katalog dengan barcode, Pendampingan penerapan teknologi, dan Evaluasi/Tindak Lanjut. Hasil penerapan teknologi ini membuat administrasi penjualan menjadi tertib dan menyajikan data yang akurat. Mitra binaan menyatakan bahwa program ini memberikan manfaat dan meningkatkan citra mereka sebagai UMKM di pedesaan dengan menggunakan teknologi maju.

Kata Kunci : Keripik, Mojokerto, Sistem Informasi, UMKM, Pariwisata

ABSTRACT

MSMEs in tourist areas produce various snacks as souvenirs from tourist areas. This Community Service Program aims to improve the capabilities of MSMEs in sales information systems by adopting smart cash register technology. The targeted partner is an MSME in a tourist area located in Selotapak Village, Trawas District, Mojokerto Regency. This partner has a shop to sell its own products as well as products entrusted by other MSME players who are members of the village MSME group. The activity implementation method includes 5 stages: Technology selection, Operation training, Cataloging with barcodes, Assistance with technology application, and Evaluation/Follow-up. The results of implementing this technology make sales administration orderly and present accurate data. The fostered partners stated that this program provides benefits and improves their image as MSMEs in rural areas by using advanced technology.

Keywords: Chips, Mojokerto, Information Systems, MSMEs, Tourism



Copyright © 2025 The Author(s)

This is an open access article under the CC BY-SA license.

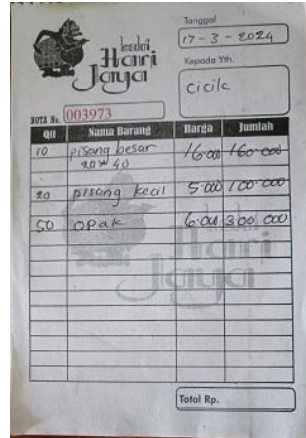
PENDAHULUAN

Bukti-bukti sejarah menunjukkan bahwa ibukota Kerajaan Majapahit, terletak di Trowulan yang berada di Kabupaten Mojokerto, di Provinsi Jawa Timur. RPJMD Kab. Mojokerto 2021-2022 menyatakan potensi unggulan wilayah di Kab. Mojokerto diantaranya ialah wisata alam dan buatan di Kecamatan Trawas dan Pacet (Kabupaten_Mojokerto, 2021). Kecamatan Trawas terkenal sebagai daerah wisata baik bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Trawas merupakan pilihan tempat peristirahatan penduduk Surabaya karena kesejukan dan keindahan alamnya. Kecamatan Trawas dengan luas wilayahnya mencapai 29,4 km² terbagi lagi menjadi 13 desa. Wilayah Trawas berada di kaki dan lereng pegunungan Arjuno-Welirang dan Penanggungan dengan ketinggian rata-rata 700 meter di atas permukaan laut dengan suhu udaranya yang rata-rata mencapai 18-20 derajat Celcius.

Dokumen RPJMD Kab. Mojokerto 2021-2022 (hal. II-154 s/d II-156) menampilkan destinasi wisata di Trawas meliputi wisata alam, wisata sejarah dan religi, wisata kreasi dan wisata edukasi. Ragam dan jumlah destinasi wisata di Trawas tersebut telah bertumbuh misalkan saat ini ada Sawah Sumber Gempong, Taman Ghanjaran, Poetoek Soeko, Kampung Organik Brenjonk, Petoeng Park, Rustic Market, Gartenhutte, Alas Veenus, Jungle Camp Café, dan destinasi lainnya. Munculnya destinasi wisata ini seiring dengan meningkatnya jumlah wisatawan yang berkunjung. Hal ini mendukung sektor wisata sebagai unggulan wilayah seperti tertuis dalam RPJMD Kab. Mojokerto.

UMKM di Kawasan wisata yang menjual berbagai aneka camilan misalkan keripik merupakan kegiatan ekonomi umum di banyak daerah di Indonesia. Tantangan yang dihadapi para pembuat dan penjual keripik tersebut adalah penjualan, maka penyusunan strategi pemasaran diperlukan (Afandrianti Maulida & Habiburahman, 2022). Ada banyak UMKM di Kecamatan Trawas yang membuat camilan dan jajanan, namun sedikit yang mempunyai toko (showroom) penjualan. Sesuai dengan praktik bisnis di desa, yang mengembangkan UMKM, sebuah toko campilan tidak hanya menjual produk milik sendiri, tetapi menjual juga produk-produk titipan dari kelompok UMKM di desa. Dengan demikian peran toko amat penting bagi keberlanjutan bisnis para pelaku UMKM di desa. Mitra dari program pengabdian kepada Masyarakat ini adalah suatu UMKM yang memproduksi dan mempunyai toko untuk menjual produk-produk camilan berbahan dasar hasil pertanian lokal, seperti ubi jalar, pisang, ketela pohon, dan mbote. Mitra ialah UD Hari Jaya (HJ) dengan pemilik Bapak Hariyanto.

Permasalahan yang diangkat ialah administrasi penjualan yang belum terdokumentasi secara baik dan dilakukan secara manual. Mitra UMKM tidak mencatat penjualannya, dan catatan terkait penjualan ialah nota. Namun penjualan yang menggunakan nota hanya perlu kalau pembeli memerlukan nota. Oleh karena itu catatan penjualan lengkap tidak tersedia. Gambar 1 menampilkan, dokumentasi penjualan dalam bentuk nota.

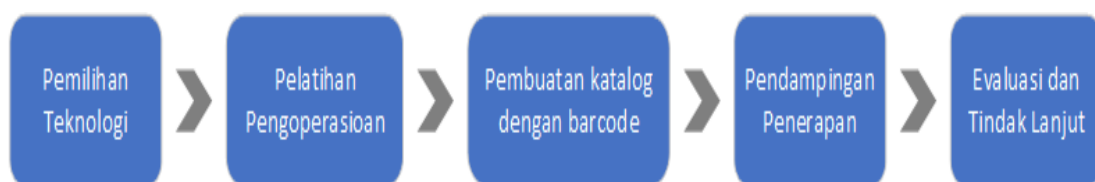


Gambar 1. Contoh pencatatan nota penjualan
Sumber: Dokumentasi penulis

METODE

Berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaporkan dengan program kegiatan yang dinamakan digitalisasi UMKM dengan tujuan agar UMKM mengadopsi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) untuk mendukung usahanya. Sebagai contoh, pelatihan pada UMKM untuk menggunakan software keuangan seperti aplikasi Buku Kas telah dilaporkan berhasil dan memberikan manfaat (Deodata et al., 2022). Demikian pula, kegiatan pelatihan agar UMKM mampu menggunakan media sosial (Triana et al., 2023; Wahyani et al., 2022), menggunakan Google Bisnisku (Irawan et al., 2022), dan membuat akun e-commerce (Putra et al., 2021) untuk menunjang usahanya. Metode yang diterapkan dalam program digitalisasi UMKM ini pada umumnya ialah ceramah, diskusi, sosialisasi (Idah et al., 2023).

Program kegiatan pengabdian masyarakat ini diarahkan agar mitra UMKM mampu mengadopsi teknologi berupa sistem informasi penjualan berupa mesin kasir pintar. Metode yang diterapkan tidak hanya pelatihan, tetapi dengan lima tahap seperti diilustrasikan di Gambar 2. Lima tahap tersebut ialah (1) Pemilihan teknologi, (2) Pelatihan pengoperasian, (3) Pendampingan pembuatan katalog dengan barcode, (4) Pendampingan penerapan, dan (5) Evaluasi dan Tindak Lanjut. Kegiatan dilaksanakan pada September 2024. Lokasi pelaksanaan ialah di Desa Selotapak, Kecamatan Trawas, Kabupaten Mojokerto, Provinsi Jawa Timur. Keberhasilan kegiatan diukur dengan kemampuan mitra dalam menggunakan teknologi mesin kasir pintar.



Gambar 2. Tahapan pelaksanaan kegiatan
Sumber: Dokumentasi penulis

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan lima tahapan kegiatan dan hasilnya dipaparkan berikut ini.

Tahap Pemilihan teknologi

Tim pelaksana mencari beberapa alternatif mesin kasir, seperti ditampilkan di Gambar 3. Terdapat 4 alternatif mesin kasir pintar, yang menggunakan teknologi digital. Alternatif tersebut dikomunikasikan kepada mitra untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi. Akhirnya ditetapkan bahwa alternatif B yang dipilih.

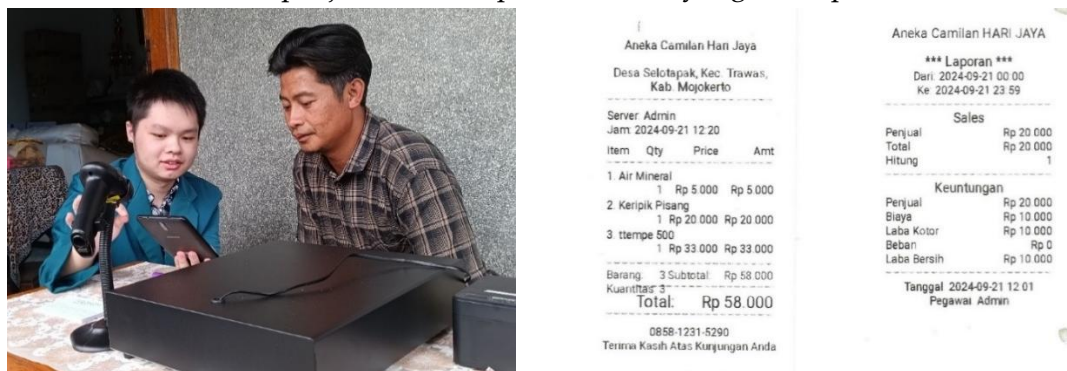


Gambar 3. Empat alternatif mesin kasir
Sumber: Gambar produk dijual di marketplace

Tahap Pelatihan Pengoperasian

Pelatihan kepada mitra dilaksanakan dengan penjelasan tiap elemen dari teknologi mesin kasir pintar yaitu tablet android, barcode scanner, mini printer, dan laci uang (cash register). Selanjutnya mengenalkan penggunaan tablet dan software (aplikasi) sistem informasi penjualan yang terpasang di dalamnya. Peserta ditunjukkan cara penggunaannya dan selanjutnya mencoba sendiri mengoperasikan mesin kasir tersebut.

Dalam pelatihan tersebut, UMKM mitra bisa mengoperasikan mesin kasir dengan contoh bukti simulasi penjualan dan laporan dicetak yang ditampilkan di Gambar 4.



Gambar 4. Pelatihan pengoperasian mesin kasir
Sumber: Dokumentasi penulis

Tahap Pembuatan katalog produk

Pada tahap ketiga yaitu pembuatan katalog produk dengan barcode ini, mitra diminta untuk membuat daftar seluruh produk yang dijual beserta harganya. Selanjutnya tim pelaksana mendampingi mitra memasukkan data tiap produk ke sistem informasi penjualan dan menentukan barcode untuk tiap produk. Katalog tersebut dicetak dan selanjutnya dipergunakan untuk men-scan identitas produk yang dibeli konsumen. Tampilan katalog disajikan di Gambar 5.

~ Aneka Camilan Hari Jaya ~			
BARCODE	PRODUK	BARCODE	PRODUK
	Keripik Pisang 150gr		Keripik Gadung 500gr
	Keripik Pisang 200gr		Carang Mas
	Keripik Pisang 500gr		Keripik Tempe 100gr
	Keripik Tela Ungu 140gr		Keripik Tempe 150gr
	Keripik Tela Ungu 200gr		Keripik Tempe 500gr
	Keripik Tela Ungu 500gr		Rempeyek 100gr
	Keripik Singkong 150gr		Ting-Ting Jahe 135gr
	Keripik Singkong 200gr		Opak Ketela 100gr
	Keripik Singkong 500gr		Opak Ketela 130gr
	Keripik Tales 150gr		Pop-Corn 100gr
	Keripik Tales 200gr		Kerupuk Tahu 100gr
	Keripik Tales 500gr		Cassava 100gr
	Keripik Gadung 100gr		Donat Kering 100gr
	Keripik Gadung 120gr		Keripik Tengiri 100gr

Gambar 5. Katalog produk dengan barcode
Sumber: Dokumentasi penulis

Tahap Pendampingan penerapan teknologi

Tahap keempat ialah pendampingan mitra menggunakan mesin kasir pada situasi transaksi penjualan riil. Mitra mampu untuk untuk menggunakan teknologi mesin kasir tersebut. Situasi penjualan dan bukti penjualan ditampilkan pada Gambar 6. Pembeli mengapresiasi mitra terhadap penggunaan mesin kasir pintar ini pada UMKM di desa.



Gambar 6. Penggunaan teknologi mesin kasir pintar pada penjualan riil
Sumber: Dokumentasi penulis

Tahap Evaluasi dan Tindak lanjut

Tahapan kegiatan yang diterapkan memungkinkan mitra untuk mengadopsi teknologi mesin kasir pintar. Penggunaan sistem informasi penjualan bagi mitra merupakan hal yang baru sehingga mitra memerlukan pembiasaan untuk menerapkannya. Tindak lanjut yang diperlukan ialah mitra menyadari bahwa meja yang ada cukup sempit dengan penambahan mesin kasir ini. Mitra menyatakan akan menggunakan meja lebih besar. Untuk memastikan teknologi tersebut digunakan sehari-hari, monitoring oleh tim pelaksana dilakukan.

Dampak dan Kebermanfaatan

Dampak program pengabdian kepada masyarakat dengan sasaran UMKM memberikan hasil yang bervariasi terhadap peningkatan penjualan (Rafinda et al., 2023). Program kegiatan ini telah mentransformasikan mitra dari kondisi awalnya yang menggunakan pencatatan penjualan yang tidak teratur dan tidak terdokumnetasi, menjadi mampu menggunakan sistem penjualan berbasis komputer. Dengan penerapan teknologi tersebut, mitra mampu untuk mengetahui jumlah penjualan pada periode yang diinginkan. Dampak dari program kegiatan ini juga meningkatkan image (citra) baik pada mitra yang berlokasi di desa, seperti diapresiasi oleh para pembeli. Dengan demikian diharapkan nilai penjualan akan meningkat dan meningkatkan ekonomi mitra. Dampak lebih luasnya ialah mendukung pada peningkatan jumlah pengunjung wisata di desa Selotapak dan kecamatan Trawas.

SIMPULAN

Studi menunjukkan bahwa intensitas (jumlah) UMKM di pedesaan berkaitan dengan keberadaan bantuan pembiayaan (Gunawan, 2023). Bantuan pembiayaan saja tidak cukup, tapi program pelatihan dan pendampingan UMKM dalam mengadopsi teknologi penting untuk menjamin bahwa bantuan keuangan bisa memberikan dampak riil. Program pengabdian kepada masyarakat, dengan hibah dari DRTPM Kemendikbudristek ini untuk mendampingi mitra UMKM dalam mengadopsi teknologi mesin kasir pintar telah terlaksana. Lima tahap metode pelaksanaan berhasil membuat mitra menggunakan teknologi tersebut pada penjualan riil. Penggunaan teknologi mesin kasir pintar ini pada UMKM di desa diapresiasi oleh pembeli, yang berdampak pada peningkatan citra yang baik pada usaha tersebut.

Saran terhadap keberlanjutan program kegiatan ini ialah perlunya monitoring dan memotivasi kepada mitra agar penggunaan teknologi tersebut menjadi praktik rutin, karena di awal penggunaannya mitra merasakan bahwa lebih cepat jika menerapkan cara lama secara manual.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi atas hibah Pengabdian kepada Masyarakat ini. Terima kasih juga ditujukan kepada Kepala Desa Selotapak, Kecamatan Trawas yang telah memberikan dukungan penuh.

DAFTAR REFERENSI

- Afandrianti Maulida, Y., & Habiburahman, H. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Keripik Pisang Di Era Pandemi Covid-19 (Studi Pada Umkm Keripik Sumber Rezeki). *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(4), 303–314. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i4.34>
- Deodata, G., Dyah, M., & Rachman, T. (2022). Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Berbasis Android Pada Umkm di Kelurahan Koya Barat Kota Jayapura. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Untuk Negeri (UN Penmas)*, 2(1).
- Gunawan. (2023). Driving Growth in Village Industries: Exploring Effective Financing Facilities for Micro and Small Enterprises. *Proceedings of the 4th International Conference on Informatics, Technology and Engineering 2023 (InCITE 2023)*, 2023(InCITE), 247–257. https://doi.org/10.2991/978-94-6463-288-0_22
- Idah, Y. M., Yunanto, A., & Rahmawati, J. (2023). Pelatihan Administrasi Keuangan Pada Pelaku UMKM ASPIKMAS Purwokerto. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*

- Nusantara (JPKMN), 4(4), 3181–3187.
<http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/1711%0Ahttp://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/1711/1226>
- Irawan, E., Nuryani, H. S., Salam, A., Hartini, Fahlia, & Faturrahman, F. (2022). Pelatihan Pendampingan Google Bisnisku Dan Sahabat Umkm Bagi Para Pelaku Usaha Umkm Di Desa Sebewe. *AMMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(6), 730–736.
<https://journal.mediapublikasi.id/index.php/amma/article/view/563>
- Kabupaten_Mojokerto. (2021). *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Kabupaten Mojokerto 2021-2026*.
- Putra, A. D., Setiawan, B., Pubiyanti, I., Hibatulloh, M. H., Saputri, N. A. A., Sepsiana, W. S., & Widyastuti, D. (2021). Pelatihan Digitalisasi Umkm Dan Pembuatan Akun E-Commerce. *Buguh: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 6–16.
<https://doi.org/10.23960/buguh.v1n2.107>
- Rafinda, A., Suroso, A., & Purwaningtyas, P. (2023). Dampak Pelatihan Digital Marketing Terhadap Penjualan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Banyumas. *Jurnal Pengabdian Bisnis Dan AKuntansi*, 2(1), 23–27.
- Triana, D., Rof'ul, M., Praselia, A., Arista, A., Rebbeca, S., Lastyo, D., Nurhasanah, N., & Putri, A. (2023). Pemberdayaan UMKM Melalui Produksi Keripik Singkong Dan Keripik Pisang Guna Membantu Perekonomian Masyarakat. *Media Abdimas*, 3(2), 15–22. <https://doi.org/10.37817/mediaabdimas.v3i2.2760>
- Wahyani, W., Sari, S. A., & Winanda, L. A. R. (2022). Digitalisasi Usaha Mikro Kecil Menengah Sebagai Solusi Bertahan Di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Untuk Negeri (UN Penmas)*, 2(1).