

ABSTRAK

Perkembangan zaman yang semakin maju menyebabkan perubahan sistem kerja yang sebelumnya manual menjadikan sistem yang berbasis teknologi. Aplikasi *mobile* saat ini menjadi sangat penting bagi lini ekonomi sebagai pengembangan digitalisasi usaha. Dalam suatu usaha terdapat peran penting untuk keberlanjutan usaha tersebut yakni pencatatan pembukuan. Aplikasi pembukuan digital juga bisa disebut sebagai aplikasi *Point Of Sale* (POS). Salah satu penyedia aplikasi *mobile point of sales* adalah PT Kasir Pintar Internasional. Namun dengan banyaknya permintaan pembukuan secara digital, banyak bermunculan aplikasi yang serupa dengan Kasir Pintar. Dengan adanya persaingan tersebut Kasir Pintar harus cepat untuk merumuskan strategi bisnis agar tidak kalah dengan kompetitor tersebut. Terdapat riset dari OCBC Indonesia pada *Business Fitness Index* Tahun 2023 yang menyebutkan bahwa sekitar 80% usaha di Indonesia ini masih mencatat pencatatan secara manual dan butuh diedukasi secara langsung dan berulang agar terciptanya pemahaman akan pencatatan digital. Salah satu pendekatan strategi yang sedang dilakukan kasir pintar saat ini salah satunya adalah pengadaan kelas kasir pintar (kaspin). Pengadaan Kelas kasir pintar (kaspin) ini termasuk ke dalam *event marketing* yang rutin dilaksanakan oleh kasir pintar untuk menjadi jembatan komunikasi *user* dengan *trainer* kasir pintar secara langsung. Harapannya penelitian ini bisa menjadi masukan untuk kelas kasir pintar (kaspin) selanjutnya tentunya bagi perusahaan kasir pintar. Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan datanya menggunakan kuisisioner/angket, *Indepth interview* dan dokumentasi sebagai penunjang *project* kelas kasir pintar ini. Hasil dari *project* ini peserta yang mengikuti adalah peserta yang menginginkan waktu lebih banyak untuk tanya jawab atas masalah yang dialami oleh mereka para *user*, saran dari penulis adalah waktu untuk penjelasan materi terkait fitur aplikasi kasir pintar bisa dikurangi dengan begitu sesi tanya jawab bisa mempunyai waktu yang lama serta untuk masukan dari peserta yang mengikuti kelas kasir pintar ini dapat diberikan ke tim *development* sebagai kebutuhan dari peserta, lalu juga bisa dijadwalkan untuk pertemuan atau *meeting* antara *trainer* dan PIC.

Kata Kunci : *Project, Point of Sales, Kelas Kasir Pintar (Kaspin), Event Marketing*