

Excel-Based Workshop on Cost of Production (HPPed), Pricing, and Sales Recording for BIIFOOD.TRK MSME


¹⁾Yohanna Thresia Nainggolan*, ²⁾Andi Rosita Aulia, ³⁾Riska Fitria Novianti, ⁴⁾Uswatung Hasana, ⁵⁾Dwi Prayoga

^{1,2,3,4,5)}Jurusan Akuntansi, Universitas Borneo Tarakan, Kota Tarakan, Indonesia

Email Corresponding : yohannathresia@borneo.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci : UMKM Harga Pokok Produksi Harga Jual Produk Microsoft Excel Keuntungan	Pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPPed), harga jual, serta pencatatan penjualan berbasis Microsoft Excel kepada UMKM BIIFOOD.TRK bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan pelaku usaha dalam menghitung HPPed, menetapkan harga jual produk, serta mencatat penjualan secara sistematis. Kegiatan ini menggunakan metode partisipatif dengan mengutamakan keterlibatan aktif mitra melalui pelatihan langsung dan pendampingan daring via WhatsApp. Pelaksanaan dilakukan dalam tiga tahap: pada tahap persiapan tim mengidentifikasi masalah dan penyusunan materi, tahap pelaksanaan tim menyampaikan materi dan pelatihan berbasis data historis mitra, serta tahap evaluasi dilaksanakan post-test menggunakan form Microsoft Excel. Selama kegiatan berlangsung, terjadi perubahan signifikan pada pemahaman mitra, yang semula kesulitan menghitung HPPed dan belum terbiasa menggunakan teknologi, kini mampu memahami komponen HPPed, menghitung harga jual dengan mempertimbangkan keuntungan, serta mencatat transaksi secara sistematis di Microsoft Excel. Keberhasilan pengabdian tercermin dari meningkatnya kemampuan mitra dalam menyusun laporan penjualan dan mengevaluasi keuntungan. Dengan capaian ini, UMKM BIIFOOD.TRK kini memiliki landasan yang lebih kuat untuk tumbuh secara berkelanjutan dan kompetitif.
Keywords : MSME Cost Of Good Sold Selling Price Microsoft Excel Profit	ABSTRACK Community service in the form of training and assistance in determining the Cost of Goods Sold (HPPed), selling price, and sales recording based on Microsoft Excel for BIIFOOD.TRK MSMEs aims to improve the understanding and ability of business actors in calculating HPPed, setting product selling prices, and recording sales systematically. This activity uses a participatory method by prioritizing the active involvement of partners through direct training and online assistance via WhatsApp. The implementation is carried out in three stages: at the preparation stage the team identifies problems and prepares materials, at the implementation stage the team delivers materials and training based on historical partner data, and at the evaluation stage a post-test is carried out using a Microsoft Excel form. During the activity, there was a significant change in the understanding of partners, who initially had difficulty calculating HPPed and were not used to using technology, are now able to understand the components of HPPed, calculate selling prices by considering profits, and record transactions systematically in Microsoft Excel. The success of the service is reflected in the increased ability of partners to prepare sales reports and evaluate profits. With this achievement, BIIFOOD.TRK MSME now have a stronger foundation to grow sustainably and competitively.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang disingkat UMKM adalah sektor yang memiliki pengaruh besar dalam kemajuan ekonomi di Indonesia. Peran UMKM dalam perekonomian nasional dianggap sangat strategis karena UMKM termasuk pelaku utama yang mendominasi struktur ekonomi Indonesia (Astri et al., 2022). Perkembangan UMKM merupakan suatu langkah positif yang berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran suatu bangsa (Amalina, 2024). Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI 2025, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap total Produk Domestik Bruto

(PDB) Indonesia serta menyerap sekitar 97% dari keseluruhan tenaga kerja. Hingga kini, jumlah UMKM di Indonesia telah melampaui 64 juta unit usaha.

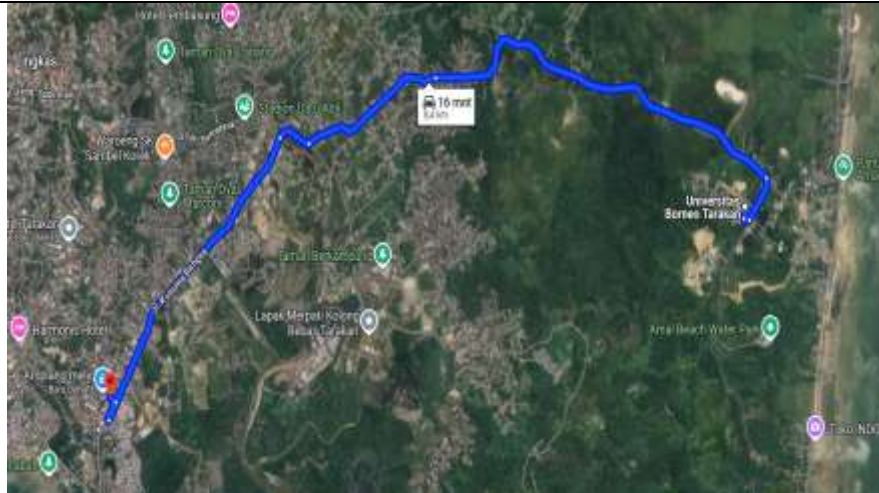
Meskipun demikian UMKM sering kali dihadapi oleh beberapa tantangan dan hambatan, salah satunya adalah kesulitan pelaku usaha dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPPed) dan harga jual produknya. Walaupun masalah ini terbilang kecil, namun memiliki dampak yang cukup besar dalam dunia bisnis (Yustitia & Adriansah, 2022). Tantangan ini seharusnya menjadi pengingat bagi pelaku UMKM bahwa persaingan terus meningkat, sehingga diperlukan strategi yang efektif agar usaha dapat bertahan, berkembang, dan bersaing secara optimal. Akan tetapi, masih banyak pelaku UMKM yang mengalami keterbatasan dalam memahami akuntansi dan teknologi informasi, hal ini karena sebagian pelaku UMKM tidak memiliki latar belakang atau pengetahuan yang memadai. Melihat kondisi tersebut penggunaan teknologi untuk pencatatan pembukuan bagi UMKM penting untuk di tanamkan, semakin meningkatnya pemahaman mitra terhadap teknologi digital, maka semakin baik mitra mengelola arus keluar-masuknya kas sehingga mitra dapat melihat kinerja keuangan usahanya dan memanfaatkannya untuk keberlanjutan usahanya (Larasati et al., 2023). Untuk menerapkan digitalisasi ini, tim menggunakan teknologi pencatatan Microsoft Excel, ini dikarenakan fitur yang ada pada aplikasi Microsoft Excel lebih mudah digunakan.

Hal serupa juga terjadi pada UMKM BIIFOOD.TRK, sebuah usaha makanan ringan yang telah beroperasi kurang lebih satu tahun. Dalam menjalankan usahanya, BIIFOOD.TRK masih menggunakan sistem pencatatan manual karena keterbatasan pemahaman terhadap penggunaan Microsoft Excel. Selain itu, kurangnya pemahaman dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPPed) dan menetapkan harga jual yang sesuai juga menjadi hambatan. Akibatnya, BIIFOOD.TRK tidak dapat mengetahui dengan pasti berapa besar keuntungan yang didapatkan dari masing-masing produk yang dijual.

Sebagai upaya menjawab tantangan yang dihadapi pelaku UMKM dalam menghitung HPPed, menetapkan harga jual, dan melakukan pencatatan penjualan, tim melaksanakan kegiatan pengabdian berupa pelatihan dan pendampingan berbasis Microsoft Excel kepada UMKM perintis di Kota Tarakan. Beberapa kegiatan serupa telah dilakukan sebelumnya. Wardiningsih et al., (2024) memberikan pelatihan kepada UMKM Tempe Ibu Mariani dengan pendekatan langsung dalam menghitung HPPed menggunakan Excel, yang terbukti efektif meningkatkan akurasi harga jual. Astri Furqani (2023) juga melakukan pendampingan kepada pelaku UMKM olahan ikan di Desa Karanganyar, dengan fokus pada edukasi penghitungan HPP dan penentuan harga jual yang menyeluruh sesuai komponen biaya produksi yang dimiliki mitra. Sementara itu, Azuwandri et al., (2024) memberikan pelatihan pencatatan keuangan berbasis Excel kepada UMKM di Desa Selebar Jaya, Bengkulu, yang menghasilkan peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mencatat serta menyusun laporan keuangan secara valid dan sistematis. Berbeda dari pengabdian sebelumnya, kegiatan ini dirancang secara terpadu dengan menggabungkan pelatihan HPPed, penetapan harga jual, dan pencatatan penjualan, serta disesuaikan secara khusus dengan kebutuhan UMKM BIIFOOD.TRK.

II. MASALAH

Dari hasil telaah situasi yang telah dilakukan sebelumnya, ditemukan permasalahan utama. Pertama, mitra belum memahami cara perhitungan harga pokok produk, sehingga mengalami kesulitan dalam menetapkan harga jual yang sesuai. Penetapan harga jual hanya mengikuti pesaing tanpa memperhitungkan biaya produksi yang sesungguhnya membuat UMKM kesulitan dalam mengukur kinerja keuangan usaha secara akurat. Kedua, mitra belum melakukan pencatatan laporan penjualan secara sistematis, yang menyebabkan mitra tidak dapat mengetahui secara pasti jumlah keuntungan yang diperoleh setiap periode. Permasalahan tersebut menjadi landasan bagi tim kami dalam memilih UMKM BIIFOOD.TRK sebagai objek dalam program pengabdian masyarakat. Program ini akan dilaksanakan melalui pelatihan dan pendampingan terkait perhitungan biaya pokok produk dan penentuan harga jual sebagai dasar perhitungan keuntungan, serta pencatatan laporan penjualan sederhana berbasis Microsoft Excel diharapkan dapat membantu mitra dalam mengatasi permasalahan yang ada dan meningkatkan pemahaman dalam pengelolaan keuangan usaha serta mendorong perkembangan UMKM BIIFOOD.TRK ke arah yang lebih baik.



Gambar 1. Lokasi UMKM BIIFOOD.TRK

III. METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan **metode partisipatif**, yaitu pendekatan yang menekankan pada keterlibatan aktif mitra dalam setiap proses kegiatan, mulai dari identifikasi masalah hingga pelaksanaan solusi. Metode ini merupakan kunci keberhasilan dalam menciptakan keberlanjutan hasil pengabdian. Pendekatan ini juga sejalan dengan model pemberdayaan berbasis kolaborasi yang diterapkan dalam pengabdian oleh Wardiningsih et al. (2024) dan Azuwandri et al. (2024), yang menggabungkan pelatihan teknis dengan pendampingan berkelanjutan untuk meningkatkan kapasitas mitra. Pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan melalui tiga tahap, yakni Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanaan, dan Tahap Evaluasi.

1. Tahap Persiapan

Tahap ini diawali dengan mengidentifikasi permasalahan yang dialami oleh mitra. Proses tersebut mencakup pelaksanaan survei dan koordinasi awal dengan mitra sasaran untuk memastikan kesiapan dan ketersediaan mitra. Selanjutnya, tim pengabdian menentukan jadwal dan lokasi pelaksanaan kegiatan, serta membentuk tim yang terdiri atas pemateri, notulis, dan bagian dokumentasi. Selain itu, tim juga mempersiapkan seluruh kebutuhan teknis kegiatan, termasuk penyusunan materi dan perangkat pendukung seperti tabel rincian produk dan format pencatatan penjualan sederhana menggunakan aplikasi Microsoft Excel.



Gambar 1. Survei dan Perizinan Ketersediaan Mitra

2. Tahap Pelaksanaan

Tim melaksanakan pelatihan langsung di Lokasi mitra. Tahap pelaksanaan ini mencakup penyampaian materi terkait perhitungan Harga Pokok Produksi (HPPed) dan penentuan harga jual produk, dengan tujuan agar mitra dapat memahami cara menghitung HPP dan menentukan harga jual yang tepat. Pada tahap ini, tim pengabdian menerapkan metode penyuluhan langsung yang dipadukan dengan demonstrasi praktis, sehingga materi yang disampaikan lebih mudah dipahami. Setelah pemaparan materi, kegiatan dilanjutkan dengan

diskusi interaktif dan pelatihan menggunakan data historis dari usaha mitra untuk menghitung HPPed serta mengaplikasikan perhitungan tersebut dalam operasional bisnis, sebagaimana digunakan dalam pendekatan oleh Astri Furqani et. (2023).



Gambar 2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan

3. Tahap Evaluasi

Tahap ini meliputi pelaksanaan post-test melalui form perhitungan dengan aplikasi Microsoft Excel yang diberikan tim kami, sebagai bahan ajaran mitra dalam menghitung HPPed dan harga jual produk secara mandiri. Hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman mitra terhadap materi yang diberikan. Selain itu, Tahap evaluasi ini juga dilakukan untuk menilai beberapa aspek dari keseluruhan kegiatan, termasuk tahap persiapan, tahap pelaksanaan, hingga akhir kegiatan untuk memastikan bahwa setiap tahap sudah dilaksanakan dengan efektif dan berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini dilaksanakan langsung di rumah pemilik UMKM BIIFOOD.TRK yang berlokasi di Gunung lingkas, Jln. Kusuma Bangsa, Tarakan Timur, Kota Tarakan. Berdasarkan hasil temuan masalah yang dihadapi oleh mitra, solusi tepat yang dapat diberikan adalah memberikan pemahaman melalui pelatihan dan pendampingan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPPed) dan menentukan harga jual yang sesuai, serta pencatatan penjualan sederhana berbasis Microsoft Excel. Untuk memastikan pengabdian telah sesuai dengan yang direncanakan, berikut uraian tahapan yang telah dilakukan.

Pada tahap pelaksanaan, kami membagi menjadi 2 tahap yaitu pelatihan dan pendampingan.

1. Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan dalam satu hari, tepatnya pada hari Minggu, 23 Maret 2025. Kegiatan dimulai dengan pemaparan materi secara lisan oleh tim pengabdian, yang mencakup penjelasan langkah demi langkah mengenai pentingnya pemahaman komponen dalam perhitungan Harga Pokok Produksi (HPPed), termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Pemahaman terhadap komponen-komponen ini menjadi dasar untuk menghitung harga pokok produk dengan tepat serta menentukan harga jual yang sesuai.

Penentuan Harga Pokok Produksi (HPPed) dihitung dengan mentotalkan seluruh komponen biaya, yakni biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik. Setelah itu, untuk memperoleh harga pokok per produk, HPPed dibagi dengan total produk tersedia untuk dijual yang diperoleh dari satu kali proses produksi.

$$\text{Rumus HPP} = \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Hasil Produk Jadi}}$$

Selanjutnya, mitra dapat menetapkan harga jual produk berdasarkan besaran keuntungan yang ingin dicapai.

$$\text{Rumus Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{HPP} \times \text{Persentase Keuntungan yang diinginkan})$$

Rumus ini memandu mitra untuk menentukan harga jual yang tepat, sekaligus memastikan mereka mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan standar yang diinginkan.



Gambar 3. Pelatihan Perhitungan HPP, Harga Jual, dan Pencatatan

Untuk memudahkan mitra dalam mencatat serta mengetahui profit dari masing-masing produk, tim menyusun dan memperkenalkan format pencatatan penjualan sederhana dengan menggunakan Microsoft Excel. Format ini dibuat agar dapat digunakan secara praktis oleh mitra dalam kegiatan usaha sehari-hari. Namun, dalam proses pelatihan ini, tim menghadapi kendala ketika menjelaskan penggunaan fitur dan rumus dasar pada Microsoft Excel. Hal ini dikarenakan mitra belum familiar dengan penggunaan Microsoft Excel, sehingga penyampaian ini menjadi lebih lama karena tim berfokus membantu mitra memahami setiap pokok pembahasan menggunakan bahasa yang lebih mudah dipahami. Oleh karena itu, tim menyesuaikan metode pelatihan dengan memberikan contoh pengisian secara langsung, mendampingi mitra satu per satu, serta menyederhanakan format Excel agar lebih mudah dipahami dan digunakan dalam operasional harian usaha yang dijalankan.



Gambar 4. Penjelasan Fitur dan Rumus Excel untuk Pencatatan

2. Pendampingan

Setelah tahap pelatihan selesai dilaksanakan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan yang dilakukan secara daring menggunakan aplikasi WhatsApp (WA) sebagai media komunikasi utama antara tim pengabdian dan mitra. Pendampingan ini bersifat tidak langsung, namun tetap memungkinkan terjadinya interaksi dan bimbingan lanjutan. Melalui pesan pribadi, mitra diberikan kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan, khususnya apabila masih menghadapi kesulitan dalam memahami materi yang telah dipaparkan sebelumnya, seperti perhitungan HPPed, penentuan harga jual, atau penggunaan format pencatatan di Microsoft Excel. Selain menjawab pertanyaan, tim juga memberikan materi tambahan berupa contoh pengisian format yang dapat membantu memperkuat pemahaman dan keterampilan mitra dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama pelatihan.

Tabel 1. Rincian Belanja Produk Varian Wapasan Original

Keterangan	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Bahan Baku				
Roti Tawar	Bks	7	Rp 15.000	Rp 105.000
Telur	Butir	22	Rp 2.500	Rp 55.000
Sosis	Bks	1	Rp 24.000	Rp 24.000
Selada	Ikat	3	Rp 7.000	Rp 21.000
Timun	Buah	2	Rp 6.000	Rp 12.000
Tomat	Ons	5	Rp 1.000	Rp 5.000
Saos Tomat	Gr	500	Rp 16	Rp 8.000
Mayonais	Gr	500	Rp 30	Rp 15.000
Minyak Goreng	MI	400	Rp 18	Rp 7.200
Jumlah				Rp 252.200
Biaya Tenaga Kerja Langsung				
Gaji Karyawan	HK	1	Rp 35.000	Rp 35.000
Opsional	Hari	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Jumlah				Rp 45.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)				
Mika Sandwich	Pcs	45	Rp 900	Rp 40.500
Plastik Sandwich	Lbr	45	Rp 150	Rp 6.750
Stiker U8 Cm	Pcs	45	Rp 100	Rp 4.500
Jumlah				Rp 51.750
Harga Pokok Produksi				Rp 348.950
Total Produk Hasil Produksi				45 Pcs
Harga Pokok Produk				Rp 7.754
Keuntungan yang Diinginkan				30%
Keuntungan Dalam Rupiah				Rp 2.326
Harga Jual Produk				Rp 10.081

Tabel 2. Rincian Belanja Produk Varian Wapasan Special

Keterangan	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Bahan Baku				
Roti Tawar	Bks	7	Rp 15.000	Rp 105.000
Telur	Butir	22	Rp 2.500	Rp 55.000
Sosis	Bks	1	Rp 24.000	Rp 24.000
Keju	Slice	45	Rp 1.000	Rp 45.000
Selada	Ikat	2	Rp 7.000	Rp 14.000
Timun	Buah	2	Rp 6.000	Rp 12.000
Tomat	Ons	5	Rp 1.000	Rp 5.000
Jeruk Nipis	Ons	2	Rp 2.000	Rp 4.000
Lada Bubuk	Bks	1	Rp 1.000	Rp 1.000
Sambel Sachet	Bks	5	Rp 5.000	Rp 25.000
Saos Tomat	Gr	500	Rp 16	Rp 8.000
Mayonais	Gr	500	Rp 30	Rp 15.000
Minyak Goreng	MI	400	Rp 18	Rp 7.200
Jumlah				Rp 320.200
Biaya Tenaga Kerja Langsung				
Gaji Karyawan	HK	1	Rp 35.000	Rp 35.000
Opsional	Hari	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Jumlah				Rp 45.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)				
Mika Sandwich	Pcs	45	Rp 900	Rp 40.500
Plastik Sandwich	Lbr	45	Rp 150	Rp 6.750
Stiker U8 Cm	Pcs	45	Rp 100	Rp 4.500
Jumlah				Rp 51.750
Harga Pokok Produksi				Rp 416.950
Total Produk Hasil Produksi				45 Pcs

Harga Pokok/Produk	Rp	9.266
Keuntungan yang Diinginkan		30%
Keuntungan Dalam Rupiah	Rp	2,780
Harga Jual Produk	Rp	12.045

Tabel 3. Rincian Belanja Produk Varian Wapasan Smokbeef and Chesece

Keterangan	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Bahan Baku				
Roti Tawar	Bks	7	Rp 15.000	Rp 105.000
Telur	Butir	22	Rp 2.500	Rp 55.000
Daging Burger	Pcs	45	Rp 1.920	Rp 86.400
Keju	Slice	45	Rp 1.000	Rp 45.000
Selada	Ikat	4	Rp 7.000	Rp 28.000
Timun	Buah	4	Rp 6.000	Rp 24.000
Tomat	Ons	5	Rp 1.000	Rp 5.000
Jeruk Nipis	Ons	2	Rp 2.000	Rp 4.000
Lada Bubuk	Bks	1	Rp 1.000	Rp 1.000
Sambel Sachet	Bks	5	Rp 5.000	Rp 25.000
Saos Tomat	Gr	500	Rp 16	Rp 8.000
Saos Barbeque	Gr	500	Rp 30	Rp 15.000
Mayonais	Gr	500	Rp 30	Rp 15.000
Minyak Goreng	MI	400	Rp 18	Rp 7.200
Jumlah				Rp 423.600
Biaya Tenaga Kerja Langsung				
Gaji Karyawan	HK	1	Rp 35.000	Rp 35.000
Opsional	Hari	1	Rp 10.000	Rp 10.000
Jumlah				Rp 45.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)				
Mika Sandwich	Pcs	45	Rp 900	Rp 40.500
Plastik Sandwich	Lbr	45	Rp 150	Rp 6.750
Stiker U8 Cm	Pcs	45	Rp 100	Rp 4.500
Jumlah				Rp 51.750
Harga Pokok Produksi				Rp 520.350
Total Produk Hasil Produksi				45 Pcs
Harga Pokok Produk				Rp 11.563
Keuntungan yang Diinginkan				30%
Keuntungan Dalam Rupiah				Rp 3.469
Harga Jual Produk				Rp 15.032

Tabel 4. Rincian Belanja Produk Varian Mini Wapanku

Keterangan	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Total
Bahan Baku				
Roti Tawar	Bks	3	Rp 15.000	Rp 45.000
Telur	Butir	10	Rp 2.500	Rp 25.000
Sosis	Gr	263	Rp 46	Rp 12.098
Selada	Ikat	2	Rp 7.000	Rp 14.000
Timun	Buah	1	Rp 6.000	Rp 6.000
Tomat	Ons	3	Rp 1.000	Rp 3.000

Sambel Sachet	Bks	2	Rp	5.000	Rp	10.000
Mayonais	Gr	500	Rp	30	Rp	15.000
Minyak Goreng	MI	300	Rp	18	Rp	5.400
Jumlah					Rp	135.498
Biaya Tenaga Kerja Langsung						
Gaji Karyawan	HK	1	Rp	35.000	Rp	35.000
Opsional	Hari	1	Rp	10.000	Rp	10.000
Jumlah					Rp	45.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)						
Cup Persegi	Pcs	38	Rp	1.200	Rp	45.600
Plastik Sandwich	Lbr	38	Rp	150	Rp	5.700
Stiker U8 Cm	Pcs	38	Rp	100	Rp	3.800
Jumlah					Rp	55.100
Harga Pokok Produksi					Rp	235.598
Total Produk Hasil Produksi						38 Pcs
Harga Pokok Produk					Rp	6,200
Keuntungan yang Diinginkan						30%
Keuntungan dalam Rupiah					Rp	1.860
Harga Jual Produk					Rp	8.060

Setelah mitra memahami cara menghitung HPPed dan menentukan harga jual produk yang sesuai, mitra mengambil keputusan untuk meningkatkan jumlah produksi. Mitra menambah beberapa menu seperti Wapasan Special, Wapasan Smokebeef and Chesee, dan Mini Wapanku. Langkah ini diambil karena mitra telah memiliki dasar perhitungan biaya dan keuntungan yang lebih terstruktur, sebagaimana yang sudah ditunjukkan pada tabel diatas. Mitra juga mulai menerapkan pencatatan penjualan sederhana untuk mengetahui keuntungan yang dihasilkan dari setiap produk.

Tabel 5. Format Pencatatan Penjualan Sederhana

UMKM "BIIFOOD"
Daftar Penjualan Bulan April

No	Kode	Nama	Harga Pokok Produk	Harga Jual	Penjualan Per Minggu				Total Jual (Pcs)	Keuntungan
					1	2	3	4		
1	SW-101	Wapasan Original	Rp 7.754	Rp 10.081	10	6	9	10	35	Rp 81.437
2	SW-102	Wapasan Wichbite Classic	Rp 9.266	Rp 12.045	30	17	22	20	89	Rp 247.331
3	SW-103	Wapasan Smoke Beef and Chesee	Rp 11.563	Rp 15.032	10	7	11	5	33	Rp 114.477
4	SM-124	Mini Wapaku	Rp 6.200	Rp 8.060	7	9	6	10	32	Rp 59.520

Kegiatan ini menunjukkan adanya hasil yang signifikan terhadap kemampuan mitra dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPPed), menentukan harga jual, serta pencatatan penjualan sederhana berbasis Microsoft Excel. Keberhasilan ini selaras dengan pengabdian yang dilakukan sebelumnya oleh Astri Furqani et al. (2023) di Desa Karanganyar, yang memberikan pendampingan berupa perhitungan HPP dan harga jual pada pelaku UMKM dengan menggunakan pendekatan *Cost Plus Pricing*. Namun, kegiatan yang dilakukan pada UMKM BIIFOOD.TRK tidak hanya berfokus pada perhitungan Harga Pokok Produksi (HPPed) dan harga jual saja, tetapi juga meliputi pencatatan penjualan harian dengan menggunakan template Excel yang telah diberikan.

Selain itu, kegiatan pelatihan oleh Azuwandri et al. (2024) yang menekankan pentingnya penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan Microsoft Excel bagi pelaku UMKM. Meskipun metode pelatihan sama-sama dilakukan secara langsung, kegiatan ini memiliki keunggulan tersendiri karena menggabungkan

pelatihan tatap muka dan secara daring dengan memanfaatkan media sosial berupa WhatsApp. Hal ini terbukti dalam meningkatkan pemahaman mitra serta memberikan fleksibilitas konsultasi bagi mitra di setiap saat. Maka dari itu, pengabdian ini tidak hanya memperkuat penelitian sebelumnya, tetapi juga menghadirkan pedekatan baru yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra.

Keberhasilan dalam kegiatan ini dilihat dari tahap evaluasi yang dilaksanakan agar mengetahui sejauh mana pemahaman mitra dalam menerapkan ilmu yang telah di sampaikan dengan tujuan memberikan kepastian bahwa pengabdian ini telah dilaksanakan sesuai dengan tujuan pengabdian. Hal ini diukur melalui beberapa indikator seperti pada tabel berikut.

Tabel 6. Indikator Keberhasilan Pelaksanaan Pengabdian

Kondisi Sebelum Pengabdian	Tolak Ukur	Kondisi Setelah Pengabdian
Mitra belum memahami bagaimana penghitungan harga pokok produksi dilakukan, karena inilah mitra masih menetapkan harga jual berdasarkan harga pesaing lain.	Mitra dapat memahami cara pmenghitung harga pokok produksi, dan harga jual produk.	Mitra dapat memahami cara menghitung harga pokok produk, dan harga jual. Dan menerapkannya ketika menentukan harga jual produk yang akan dipasarkan.
Mitra belum melakukan pencatatan laporan penjualan secara sistematis menggunakan teknologi berbasis spreadsheet, seperti Microsoft Excel	Mitra dapat menyusun laporan penjualan secara mandiri menggunakan Microsoft Excel	Mitra mengetahui kegunaan fitur-fitur Excel dan dapat menyusun laporan penjualan secara mandiri menggunakan Microsoft Excel.
Mitra tidak dapat mengetahui dengan pasti berapa besar profit yang dihasilkan dari setiap penjualan produk.	Mitra dapat mengetahui besarnya keuntungan yang didapatkan dari masing-masing produk yang dijual.	Mitra mengetahui besarnya profit yang di dapatkan dari setiap penjualan produk, sehingga mitra dapat menilai kinerja keuangan usahanya.

V. KESIMPULAN

Pelatihan dan pendampingan dalam menghitung Harga Pokok Produksi (HPPed), menetapkan harga jual, dan mencatat penjualan menggunakan Microsoft Excel pada UMKM BIIFOOD.TRK memberikan hasil yang positif. Sebelum kegiatan berlangsung, mitra mengalami kendala dalam memahami struktur biaya, menentukan harga jual yang tepat, serta belum terbiasa menggunakan teknologi pencatatan. Setelah mengikuti pelatihan, mitra menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam menguasai perhitungan HPPed, menetapkan harga jual berdasarkan target keuntungan, dan mengelola pencatatan penjualan secara sistematis. Keberhasilan ini didukung oleh data kegiatan, di mana mitra berhasil menyusun rincian biaya untuk empat varian produk baru secara akurat, serta mencatat penjualan harian menggunakan format Excel. Dari pencatatan tersebut, mitra dapat mengetahui keuntungan masing-masing produk, dengan total keuntungan penjualan pada bulan April kurang lebih mencapai Rp500.000. Hasil evaluasi melalui post-test dan indikator capaian menunjukkan peningkatan pemahaman mitra dalam mengelola keuangan usaha. Mitra kini mampu menerapkan pencatatan digital sederhana secara mandiri. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya mencapai tujuan awal, tetapi juga memperkuat kapasitas keuangan UMKM BIIFOOD.TRK secara nyata. Diharapkan keterampilan ini terus diterapkan untuk mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalina, A. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) Dalam Perekonomian Nasional. *Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis Universitas Multi Data Palembang*, 13(2), 338–348.
- Astri Furqani, Arief Hidayatullah Khamainy, Dina Kurniawati, & Rusnani Rusnani. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Produk Olahan Ikan Desa Karanganyar Kecamatan Kalianget. *SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 168–177. <https://doi.org/10.56910/sewagati.v2i2.823>
- Astri, P. ., Arista, R., & Deris, D. (2022). UMKM Sebagai Peningkatan Pembangunan Ekonomi Bangsa Indonesia. *JURNAL MANAJEMEN AKUNTANSI (JUMSI)*, 2(1), 583–589.
- Azuwandri, A., Gustini, G., Putra, M. B. E., Akmal, S., & Novrianda, H. (2024). Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Menggunakan Aplikasi Microsoft Excel Di Desa Selebar Jaya Kecamatan Amen Kabupaten Lebong. *Jurnal Semarak Mengabdi*, 3(2), 41–46. <https://doi.org/10.56135/jsm.v3i2.166>

- Christinawati Putri, F., Thresia Nainggolan, Y., Kartini, K., Rini Pratiwi, S., Agusriyanti Irna, R., Rahmawati, M., Najwa Balloteng, B., Lisdawati, L., Winata, M., Hasbi Ananta, N., Dwi Wulandari, R., & Septian, S. (2024). Empowering Rizwi SMEs with SIAPIK: A Workshop on Simple Financial Reporting. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2123–2129. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i2.3120>
- Dianita, M., Sukma, I., Hidayat, R., Rachmawati, R., Rachman, A. A., & Lizwaril, R. (2022). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(2), 367–370. <https://stiemituqaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/940>
- Febriansyah, E., Dhayan, H., Martya, C., Azwani, A., Carla, R., Pascasia, L., Lestari, F. A., & Zultami, S. I. (2025). Pelatihan penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. 2(1), 21–30. <https://doi.org/10.25299/ijtima.2024.21752>
- Kadriyani, E., Fauziah, S. R., Rudianto, T., Ramadhan, R., Maya, D., Arfiani, M., Akuntansi, P. S., & Aceh, P. (2025). Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM pada UD . *Rengginang Bersaudara* , Sabang. 8(1), 16–27.
- Larasati, D., Rohmana, A., Mutiara, R., Yovita, M., Pandin, R., & Bisnis, F. E. (2023). Penerapan Digital Accounting pada Era Digitalisasi untuk Meningkatkan Performa UMKM di Kelurahan Nginden Jangkungan Surabaya. *Journal of Management and Social Sciences*, 2(3), 2963–5047. <https://doi.org/10.55606/jimas.v2i3.373>
- Mufarokhah, N., Khasanah, U., Zainab, Z., Vitriya, R., & Rahmah, Y. (2025). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Penentuan Harga Jual Barang Dagang dan Barang Produksi UMKM. *Jurnal ABM Mengabdi*, 12(1). <https://doi.org/10.31966/jam.v12i1.1579>
- Putri, A. D., Purba, J., Zaliani, T. U., & Madyanti, A. N. (2025). OPTIMALISASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL PADA IKM TEHGA. *Journal of Social Science and Multidisciplinary Analysis*, 2(2), 128–156.
- Putri, F. C., Nainggolan, Y. T., Pratiwi, S. R., Irna, R. A., Rahmawati, M., Utomo, M. N., Rahmadinata, E. A., Marlianti, N., Ihsan, M. M., Suriani, & Fitriana, N. (2023). Peningkatan Pemahaman dan Pengelolaan Keuangan bagi UMKM di Wilayah Laut Tropis. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4(4), 4789–4797. <http://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i4.2249>
- Wardiningsih, R., Umam, K., Dewi, R. Y., & Wahyuningsih, B. Y. (2024). Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM Tempe Ibu Mariani di Kekalik Grisak. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), 69–79. <https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v4i1.3352>
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506