

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) untuk Menentukan Harga Jual yang Kompetitif bagi UMKM Kuliner

Training on Calculating the Cost of Goods Sold (COGS) to Determine Competitive Selling Prices for Culinary SMEs

Edi Sihotang*¹, Haela Lulu Fathonah²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti, Bekasi, Indonesia

*Email corresponding: edi.sihotang@stietribhakti.ac.id

ABSTRAK

Industri kuliner merupakan sub-sektor UMKM yang paling dominan di Indonesia, namun keberlanjutannya sering kali terancam oleh siklus hidup usaha yang pendek akibat kelemahan tata kelola keuangan internal. Banyak pelaku usaha mikro terjebak dalam "laba semu" dan perang harga karena menetapkan harga jual berdasarkan intuisi atau harga kompetitor tanpa menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) secara riil. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengedukasi dan melatih pelaku UMKM kuliner dalam mengalkulasi HPP guna merumuskan strategi harga jual yang kompetitif. Mitra program ini adalah 30 pelaku UMKM kuliner di Jakarta Selatan yang dipilih melalui teknik *purposive sampling*. Metode intervensi mengadopsi prinsip andragogi dan *Action Learning* yang didukung oleh penggunaan *Template Spreadsheet Kalkulator HPP digital* terotomatisasi via gawai pintar. Evaluasi keberhasilan program menggunakan pendekatan *mixed-methods* melalui instrumen kuesioner *pre-test*, *post-test*, *Focus Group Discussion* (FGD), dan observasi partisipatif. Hasil evaluasi kuantitatif menunjukkan lonjakan rata-rata skor kapasitas finansial mitra yang sangat signifikan, dari 32,5 menjadi 87,5. Selain itu, pada aspek psikomotorik, sebanyak 86,7% peserta sukses merakit struktur biaya dan menentukan harga jual menu andalan mereka secara mandiri. Secara kualitatif, program ini berhasil mendemistifikasi kerumitan akuntansi biaya, membongkar bias *hidden costs*, serta meretaskan hambatan sosiologis kerja sama tim melalui digitalisasi pelaporan kas yang transparan. Kesimpulannya, penguatan kapasitas akuntansi biaya berbasis teknologi tepat guna terbukti efektif meningkatkan resiliensi dan daya saing UMKM kuliner di era distorsi ekonomi.

Kata kunci: *Harga Pokok Produksi, UMKM Kuliner, Harga Jual, Kalkulator Digital, Akuntansi Biaya*

ABSTRACT

The culinary industry is the most dominant MSME sub-sector in Indonesia, yet its sustainability is frequently threatened by short business life cycles due to weak internal financial governance. Many micro-entrepreneurs are trapped in "pseudo-profits" and price wars because they determine selling prices based on intuition or competitors' rates without calculating the actual Cost of Goods Manufactured (COGM). This Community Service (PKM) activity aims to educate and train culinary MSME actors in calculating COGM to formulate competitive selling price strategies. The partners of this program were 30 culinary MSME owners in South Jakarta selected through purposive sampling techniques. The intervention method adopted andragogy and Action Learning principles, supported by an automated digital COGM Calculator Spreadsheet Template via smartphones. Program success was evaluated using a mixed-methods approach with pre-test and post-test questionnaires, Focus Group Discussions (FGD), and participatory observation. Quantitative evaluation results showed a highly significant surge in the partners' average financial capacity score, skyrocketing from 32.5 to 87.5. Furthermore, in the psychomotor domain, 86.7% of participants successfully structured their production costs and independently formulated competitive selling prices for their signature menus. Qualitatively, this program succeeded in demystifying the complexity of cost accounting, dismantling hidden costs biases, and resolving team cooperation sociological barriers through transparent digital cash reporting. In conclusion, strengthening cost accounting capacity based on simple appropriate technology is proven effective in accelerating the resilience and competitiveness of culinary MSMEs in an era of economic distortion.

Keywords: Cost of Goods Manufactured, Culinary MSMEs, Selling Price, Digital Calculator, Cost Accounting

PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar krusial sekaligus roda penggerak utama perekonomian domestik Indonesia. Di tengah berbagai dinamika ekonomi, UMKM secara konsisten memberikan kontribusi masif terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menjadi penyerap tenaga kerja terbesar di tingkat akar rumput (Santoso & Wibowo, 2025). Di antara berbagai kluster bisnis yang berkembang, industri kuliner menempati posisi paling dominan karena memiliki perputaran arus kas yang cepat serta berbasis pada pemenuhan kebutuhan primer masyarakat. Daya tarik sektor ini memicu tingginya laju pertumbuhan pelaku usaha baru setiap tahunnya.

Memasuki konstelasi ekonomi saat ini, para pelaku UMKM kuliner dihadapkan pada tantangan makroekonomi yang cukup berat. Turbulensi ekonomi global, fluktuasi nilai tukar, serta lonjakan inflasi pada kelompok bahan pangan pokok (*volatile foods*) memaksa para pelaku usaha untuk ekstra cermat dalam mengelola arus modalnya (Wijaya et al., 2026). Kenaikan harga bahan baku seperti minyak goreng, tepung, daging, dan bumbu dapur secara langsung menggerus margin keuntungan bersih operasional bisnis. Kondisi ekonomi yang tidak menentu ini menuntut kepatuhan manajemen finansial yang presisi agar usaha tidak gulung tikar akibat salah strategi dalam merespons pasar.

Secara empiris, fenomena yang terjadi di lapangan menunjukkan anomali yang memprihatinkan pada ekosistem UMKM kuliner perkotaan. Meskipun pertumbuhan kedai kopi, *cloud kitchen*, dan gerai makanan kekinian meledak sangat pesat, siklus hidup (*life cycle*) dari usaha-usaha tersebut tercatat relatif pendek (Nugroho & Putra, 2025). Banyak pelaku usaha mikro yang terpaksa menutup bisnisnya dalam rentang waktu kurang dari satu tahun pasca-peluncuran. Kegagalan massal ini sering kali bukan disebabkan oleh rendahnya cita rasa produk atau buruknya strategi pemasaran, melainkan akibat kerancuan manajemen internal dalam memformulasikan struktur biaya penentu kelangsungan usaha.

Secara yuridis, pemerintah Indonesia telah menerbitkan berbagai regulasi payung demi memproteksi dan mengaselerasi kapasitas pelaku usaha mikro. Hal ini tertuang secara tegas dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah serta Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM (Pratiwi & Setiawan, 2026). Rangkaian regulasi tersebut mengamankan pembinaan yang komprehensif bagi UMKM, tidak hanya terbatas pada pemberian akses modal eksternal, melainkan wajib menyentuh aspek peningkatan kapasitas tata kelola keuangan yang akuntabel dan mandiri.

Penyelenggaraan bisnis yang sehat idealnya berpijak pada prinsip transparansi biaya melalui kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat. HPP merupakan akumulasi dari seluruh biaya yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan suatu produk pangan hingga siap dijual ke konsumen (Lestari & Rahman, 2024). Penguasaan terhadap komponen akuntansi biaya ini menjadi instrumen navigasi strategis bagi pemilik usaha untuk memantau titik impas (*break-even point*), mengontrol efisiensi operasional harian, serta memproyeksikan target keuntungan jangka panjang secara rasional.

Namun, realitas pada sebagian besar UMKM kuliner memperlihatkan absennya penerapan formula HPP yang baku. Mayoritas pengusaha berskala mikro mengeksekusi penetapan harga jual produk murni menggunakan metode intuitif yang sangat berisiko, seperti sekadar menyontek harga pasaran milik kompetitor terdekat (*competitor-based pricing*) (Fauziah & Anwar, 2025). Pola menetapkan harga secara raba-raba ini memicu bias kompetisi yang destruktif. Pengusaha sering kali terjebak dalam perang harga (*price war*) demi mengejar volume penjualan, tanpa menyadari apakah harga rendah yang dipatok tersebut sebenarnya telah mampu menutup biaya riil pembuatan produk atau justru sedang menumpuk kerugian.

Fenomena ini diperparah oleh adanya hambatan psikologis berupa kebiasaan mengabaikan biaya-biaya tersembunyi (*hidden costs*) di luar bahan baku utama. Dalam praktik produksi kuliner

berskala rumah tangga, pemilik usaha kerap mengeliminasi komponen upah tenaga kerja untuk diri mereka sendiri, mengabaikan biaya penyusutan aset peralatan dapur, serta menyatukan tagihan listrik dan air operasional dengan konsumsi rumah tangga pribadi (Kusuma & Hidayat, 2025). Akibat tidak adanya pemisahan entitas keuangan yang jelas, pencatatan biaya overhead pabrik menjadi bias dan tidak mencerminkan pengorbanan ekonomi yang sesungguhnya.

Dampak dari pengabaian HPP ini melahirkan ilusi finansial yang menjebak pelaku usaha ke dalam kondisi "laba semu". Pemilik UMKM sering kali merasa usahanya mencetak keuntungan melimpah karena melihat aliran uang tunai (*cash flow*) harian di dalam laci kas yang selalu berputar konstan (Siregar & Susanto, 2025). Namun, ketika tiba waktunya untuk melakukan belanja modal modal kerja ulang atau peremajaan alat produksi yang rusak pada akhir bulan, mereka mendapati tabungan operasionalnya justru defisit. Siklus laba semu inilah yang secara perlahan mengikis modal awal hingga berujung pada kebangkrutan tanpa disadari.

Tantangan persaingan di lanskap industri kuliner modern saat ini juga dipicu oleh penetrasi platform digital seperti aplikasi layanan pesan-antar makanan daring (*online food delivery*). Keikutsertaan UMKM dalam ekosistem digital ini menuntut pengurus bisnis untuk memahami skema potongan komisi platform yang berkisar antara 10% hingga 20% dari harga jual aplikasi (Sari & Wulandari, 2026). Tanpa pemahaman dasar HPP yang kokoh, banyak UMKM langsung mendaftarkan menunya ke aplikasi digital dengan mematok harga yang sama dengan penjualan luring (*offline*). Kesalahan kalkulasi ini berakibat pada terkurasnya seluruh margin keuntungan usaha hanya untuk mendanai potongan komisi platform digital.

Di sisi lain, merumuskan harga jual yang kompetitif bukan berarti pelaku usaha harus selalu mematok nilai produknya semurah mungkin di bawah pasar. Harga yang kompetitif adalah harga strategis yang mampu mencerminkan nilai fungsional produk, dapat diterima oleh daya beli segmen pasar yang dibidik, namun tetap memberikan ruang margin laba yang sehat bagi keberlanjutan bisnis (Haryanto & Kartika, 2026). Keseimbangan harga yang ideal ini mustahil dapat dirumuskan jika fondasi data biaya penyusun HPP di tingkat dapur produksi masih bersifat spekulatif dan tidak terukur.

Merespons sengkabut literasi finansial tersebut, penyediaan intervensi edukatif berupa pelatihan andragogi yang aplikatif menjadi sebuah urgensi mendesak yang harus disodorkan kepada komunitas UMKM. Pendekatan pelatihan tidak boleh dikemas menggunakan teori akuntansi korporat yang rumit, melainkan wajib didekonstruksi menjadi format kartu harga pokok sederhana yang ramah bagi pelaku usaha non-akuntan (Setiawan & Fitriani, 2026). Melalui penyederhanaan format alat bantu hitung, resistensi kognitif pelaku usaha mikro terhadap angka dan pembukuan dapat dikikis secara signifikan.

Institusi pendidikan tinggi, melalui implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, memegang peranan vital untuk menjembatani kesenjangan pengetahuan manajemen biaya di tingkat akar rumput ini. Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) diposisikan sebagai agen pemulih kapasitas ekonomi dengan mentransfer keilmuan akademis ke dalam solusi praktis di lapangan (Utami & Firmansyah, 2024). Sivitas akademika bertanggung jawab moral untuk melatih dan mendampingi pelaku usaha binaan agar mampu mentransformasi pola pikir manajemen tradisionalnya menuju tata kelola bisnis mandiri yang berbasis data keuangan valid.

Beberapa hasil evaluasi dari luaran program pengabdian terdahulu mengonfirmasi bahwa pelaksanaan klinik pendampingan kalkulasi biaya memberikan dampak domino yang masif terhadap umur hidup usaha mikro. Riset yang dirilis oleh Pratama dan Susanti (2024) membuktikan bahwa pelaku usaha kecil yang telah menguasai metode penentuan harga berbasis biaya (*cost-plus pricing method*) mengalami peningkatan ketahanan bisnis terhadap guncangan harga bahan baku hingga dua kali lipat dibanding kelompok yang tidak terlatih. Data empiris ini memperkuat postulat bahwa penguatan tata kelola biaya internal adalah benteng pertahanan terbaik UMKM di era distorsi ekonomi.

Kelebihan utama dari program pengabdian yang diusulkan ini terletak pada desain instrumentasi pendampingannya yang berbasis pada teknologi tepat guna sederhana. Tim pengabdian merancang lembar kerja pembukuan digital terotomatisasi yang kompatibel dengan gawai pintar milik pelaku usaha, sehingga proses penginputan komponen biaya produksi dapat dilakukan secara instan di sela-sela aktivitas operasional dapur (Wibowo & Hasanah, 2025). Inovasi instrumen ini dirancang khusus untuk memotong keengganan pengusaha yang sering kali merasa malas jika harus melakukan pencatatan pembukuan manual di atas kertas pasca-lelah memproduksi makanan.

Berpijak pada rentetan fenomena ketidakpastian ekonomi 2026, kerentanan tata kelola biaya internal, serta amanat regulasi pemberdayaan ekonomi nasional, maka kegiatan PKM bertajuk "Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) untuk Menentukan Harga Jual yang Kompetitif bagi UMKM Kuliner" ini diinisiasi. Tujuan fundamental dari program pengabdian ini adalah untuk mencetak kluster UMKM kuliner mitra yang berdaya saing tinggi, melek akuntansi biaya, serta cakap dalam memantapkan strategi harga jual yang rasional. Melalui pelaksanaan program ini, diharapkan para pelaku UMKM kuliner mampu memutus rantai jebakan laba semu, mengamankan aset modalnya, serta bertransformasi menjadi entitas bisnis lokal yang tangguh dan berkelanjutan.

BAHAN DAN METODE

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini diselenggarakan di Aula Pertemuan Kantor Kecamatan, Kota Jakarta Selatan. Ruangan ini dipilih karena memiliki kapasitas akomodasi yang representatif serta dilengkapi dengan fasilitas penunjang presentasi digital yang memadai untuk mendukung efektivitas transfer keilmuan (Pratama & Susanti, 2024). Waktu pelaksanaan pengabdian ini berlangsung secara intensif selama satu bulan penuh pada bulan Mei 2026, dengan mengambil waktu setiap hari Sabtu agar tidak mengganggu operasional bisnis harian dari para pelaku usaha kuliner mitra.

Kelompok sasaran dalam kegiatan PKM ini adalah para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak khusus di sektor industri kuliner berskala mikro dan rumahan di wilayah kecamatan setempat. Penentuan subjek dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan menetapkan kuota maksimal sebanyak 30 orang pelaku usaha (Wibowo & Hasanah, 2025). Kriteria inklusi sasaran diprioritaskan pada pemilik usaha yang memproduksi makanan atau minuman secara mandiri, belum memiliki sistem pembukuan biaya yang terstandarisasi, serta menetapkan harga jual murni berdasarkan intuisi atau mengikuti harga kompetitor tanpa kalkulasi HPP riil.

Pendekatan metodologis yang diterapkan dalam pengabdian ini menggunakan metode andragogi yang dipadukan dengan konsep *Action Learning*. Melalui model partisipatif ini, peserta tidak hanya diposisikan sebagai pendengar pasif, melainkan dilatih secara aktif untuk mengidentifikasi komponen pengeluaran dapur produksi mereka sendiri secara jujur dan terbuka (Setiawan & Fitriani, 2026). Injeksi pemahaman berfokus pada dekonstruksi kebiasaan mengabaikan biaya tersembunyi (*hidden costs*) dan penyusunan struktur Harga Pokok Produksi (HPP) menggunakan metode penentuan harga berbasis biaya (*cost-plus pricing method*).

Mengingat sebagian besar kelompok sasaran tidak memiliki latar belakang pendidikan akuntansi formal, pelaksanaan pelatihan ini membutuhkan instrumentasi penunjang yang taktis, sederhana, dan aplikatif. Penggunaan perangkat pembukuan digital yang fleksibel menjadi prasyarat utama agar materi akuntansi biaya dapat diserap tanpa menimbulkan resistensi kognitif dari para pelaku usaha mikro (Lestari & Rahman, 2024). Oleh karena itu, tim pengabdian merancang alat bantu hitung otomatis yang kompatibel dengan perangkat gawai pintar (*smartphone*) yang telah dimiliki oleh masing-masing peserta pelatihan.

Seluruh infrastruktur pelatihan, baik berupa perangkat keras, perangkat lunak simulasi, maupun bahan cetak instruksional, disediakan secara komprehensif oleh tim pengabdian untuk menjamin kenyamanan proses belajar. Spesifikasi teknis dari masing-masing instrumen penunjang ini disesuaikan murni berdasarkan karakteristik kebutuhan operasional UMKM kuliner skala mikro (Siregar & Susanto, 2025). Rincian mengenai spesifikasi alat dan bahan yang digunakan selama rangkaian kegiatan lokakarya pengabdian ini direkapitulasi secara sistematis pada Tabel 1.

Tabel 1. Spesifikasi Alat dan Bahan Pelatihan Kalkulasi HPP UMKM

Kategori	Nama Alat/Bahan	Spesifikasi / Deskripsi Teknis
Bahan Ajar	Buklet Panduan Akuntansi Biaya	Buku cetak saku A5 (20 halaman), berisi langkah-langkah klasifikasi biaya tetap, biaya variabel, dan margin laba.
Bahan Praktik	Lembar Kartu Harga Pokok	Lembar kerja fisik (HVS A4) untuk corat-corek manual pemetaan bahan baku per porsi menu makanan.

Kategori	Nama Alat/Bahan	Spesifikasi / Deskripsi Teknis
Alat Utama	<i>Template</i> Kalkulator HPP Digital	Aplikasi hamparan data terotomatisasi format <i>Spreadsheet</i> yang kompatibel dengan aplikasi ponsel pintar.
Alat Penunjang 1	Kertas Kerja Simulasi Kasus	Lembar cetak studi kasus fiktif operasional warung makan untuk latihan pengisian komponen biaya bersama.
Alat Penunjang 2	Gawai Pintar (<i>Smartphone</i>) Peserta	Perangkat milik peserta dengan sistem operasi Android/iOS untuk mengoperasikan kalkulator HPP berbasis tautan awan.

Bahan praktik yang menjadi poros utama dalam simulasi pengabdian ini adalah *Template Spreadsheet* Kalkulator HPP Kuliner terotomatisasi. Peranti lunak berbasis hamparan data ini dirancang khusus oleh tim akademisi dengan menyederhanakan formula akuntansi biaya ke dalam kolom visual yang interaktif (Sari & Wulandari, 2026). Melalui alat bantu ini, peserta cukup memasukkan nominal harga beli bahan baku, estimasi biaya tenaga kerja pribadi, dan biaya overhead pabrik seperti listrik, air, dan gas, sehingga angka nominal HPP per porsi beserta rekomendasi harga jual kompetitif akan terakumulasi secara otomatis pada layar gawai mereka.

Teknik pengumpulan data primer untuk mengukur efektivitas intervensi kognitif dieksekusi melalui penyebaran kuesioner terstruktur sebelum dan sesudah kegiatan (*pre-test* dan *post-test*). Lembar *pre-test* dibagikan pada sesi awal pralokakarya guna memetakan *baseline* pengetahuan awal peserta mengenai unsur-unsur biaya produksi, definisi biaya penyusutan aset, dan cara menentukan margin laba (Nugroho & Putra, 2025). Kuesioner *post-test* dengan muatan indikator evaluasi yang berimbang didistribusikan ulang pada akhir sesi pendampingan untuk mengekstraksi selisih margin pertumbuhan literasi finansial pascapelatihan.

Melengkapi perolehan data kuantitatif, teknik pengumpulan data kualitatif turut diimplementasikan secara simultan melalui metode observasi partisipatif dan pelaksanaan *Focus Group Discussion* (FGD) parsial. Tim pengabdian memantau secara saksama hambatan psikologis, kendala teknis pengoperasian gawai, serta dinamika diskusi tat kala para pelaku UMKM saling berbagi kendala seputar kesulitan memisahkan dompet keuangan pribadi dan bisnis (Utami & Firmansyah, 2024). Pendataan kualitatif ini berfungsi sebagai instrumen diagnostik mendalam untuk menangkap pergeseran kesadaran manajerial para pelaku usaha mitra.

Seluruh himpunan data yang sukses diekstraksi dari lapangan selanjutnya direduksi dan dianalisis menggunakan metode analisis data campuran (*mixed-methods*). Analisis kuantitatif deskriptif dikerahkan untuk melakukan komputasi terhadap ukuran pemusatan berupa nilai rata-rata skor (*mean score*) serta mengalkulasi persentase efektivitas lompatan pemahaman literasi biaya peserta (Fauziah & Anwar, 2025). Di spektrum pendukung, data kualitatif hasil FGD dan observasi dianalisis menggunakan pendekatan tematik guna menyajikan argumentasi deskriptif mengenai transisi perilaku pelaku usaha dari manajemen tradisional menuju manajemen berbasis data keuangan yang terukur.

Pada etape pemungkas, hasil pengolahan data tersebut akan disajikan secara komprehensif di dalam bab hasil dan pembahasan menggunakan kombinasi narasi tekstual, tabel matriks komparasi nilai, dan infografis diagram batang (*bar chart*). Visualisasi dua dimensi ini diterapkan agar pembaca dapat menangkap grafik eskalasi kapasitas UMKM mitra dengan tajam dan mudah dipahami (Haryanto & Kartika, 2026). Rangkaian program pengabdian ini secara indikatif dinyatakan mencapai keberhasilan mutu apabila minimal 85% dari total peserta sanggup mengalkulasi HPP menu andalannya secara mandiri menggunakan kalkulator digital tanpa kesalahan elementer.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang berfokus pada pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) telah berhasil diselenggarakan secara interaktif di aula pertemuan kantor kecamatan. Agenda pengabdian masyarakat ini dihadiri secara konsisten oleh 30 pelaku UMKM sektor kuliner yang beroperasi di wilayah administratif setempat. Tingkat partisipasi yang menyentuh angka 100% serta antusiasme yang masif sepanjang sesi lokakarya mencerminkan adanya kebutuhan mendesak dari para pelaku usaha mikro untuk menata ulang kalkulasi biaya produksi mereka di tengah himpitan ketidakpastian harga pasar.

Mengawali pemaparan hasil, pemetaan terhadap karakteristik sosiodemografis kelompok sasaran dieksekusi secara rigid guna menyajikan gambaran rona awal mitra serta menentukan model pendekatan andragogi yang paling efisien. Profil subjek pengabdian dalam program ini diklasifikasikan berdasarkan sejumlah indikator penentu kompetensi finansial, meliputi komposisi gender, rentang usia, tingkat pendidikan formal terakhir, serta sub-kluster jenis produk kuliner yang ditekuni. Rekapitulasi tabulasi data demografis dari 30 pelaku UMKM mitra disajikan secara mendetail pada Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Demografis Kelompok Sasaran UMKM Kuliner (N=30)

Indikator Demografis	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	8	26,7%
	Perempuan	22	73,3%
Rentang Usia	25 - 40 Tahun	12	40,0%
	> 40 Tahun	18	60,0%
Pendidikan Terakhir	SMA / Sederajat	23	76,7%
	Perguruan Tinggi (D3/S1)	7	23,3%
Sub-Kluster Kuliner	Makanan Berat / Warung	13	43,3%
	Kue & Roti (<i>Bakery</i>)	11	36,7%
	Jajanan / Minuman Kekinian	6	20,0%

Berdasarkan sebaran data pada Tabel 2, postur pelaku UMKM kuliner didominasi oleh kaum perempuan dengan persentase mencapai 73,3%, yang menegaskan peran vital perempuan sebagai penggerak ekonomi keluarga di sektor informal. Sementara dari aspek kronologis usia, mayoritas pelaku usaha berada pada kluster usia produktif matang (> 40 tahun) sebesar 60%, diikuti oleh kelompok usia produktif awal (25-40 tahun) sebesar 40%. Kondisi demografis ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pengusaha kuliner mitra memiliki pengalaman praktis berdagang yang cukup panjang, namun rentan terjebak pada pakem pengelolaan tradisional yang minim sentuhan teori akuntansi modern.

Menelaah indikator jenjang pendidikan formal terakhir, mayoritas mutlak dari subjek pengabdian merupakan lulusan Sekolah Menengah Atas (SMA) atau sederajat dengan porsi sebesar 76,7%. Sementara itu, pelaku usaha yang sempat mengenyam bangku perguruan tinggi hanya berada di angka 23,3%. Absennya latar belakang pendidikan ekonomi atau akuntansi formal pada mayoritas pelaku UMKM ini menjadi pembenaran empiris mengapa tata kelola pencatatan biaya di tingkat dapur mereka masih berjalan secara manual, serampangan, dan beralaskan tebakan kas kasar (Nugroho & Putra, 2025).

Dari spektrum sub-kluster komoditas bisnis, industri kuliner kemitraan ini terbagi menjadi tiga poros utama, yakni produsen makanan berat/warung makan (43,3%), industri kue dan roti rumahan (36,7%), serta jajanan pasar/minuman kekinian (20%). Menariknya, sebanyak 65% dari total peserta mengaku telah mengintegrasikan lapak penjualan mereka ke dalam platform aplikasi pemesanan daring (*online food delivery*). Keikutsertaan dalam ekosistem digital ini menempatkan mereka pada risiko kerugian yang masif jika penetapan harga jual awal tidak memperhitungkan beban potongan komisi platform (Sari & Wulandari, 2026).

Hasil ekstraksi data pralokakarya melalui lembar kuesioner *pre-test* memperlihatkan potret awal literasi biaya yang berada pada taraf mengkhawatirkan, di mana 86,7% pelaku usaha mikro mengaku menetapkan harga jual produk murni berdasarkan intuisi atau menyontek nominal kompetitor terdekat (*competitor-based pricing*). Pola operasional spekulatif ini memicu lahirnya fenomena perang harga (*price war*) yang merusak margin keuntungan bersih mereka sendiri. Ketidakmampuan merinci pengeluaran riil membuat pelaku usaha tidak mengetahui secara pasti apakah status bisnis bulanan mereka berada pada kondisi profit atau justru sedang mengalami defisit modal terselubung.

Memasuki ruang Pembahasan, intervensi lokakarya diarahkan secara tajam untuk merombak total paradigma penetapan harga intuitif tersebut menuju metode ilmiah berbasis biaya melalui

formula Harga Pokok Produksi (HPP). Peserta dipandu secara teoretis untuk memahami anatomi pembentuk harga pokok yang ideal, yang secara formal dirumuskan melalui persamaan akuntansi biaya: $HPP = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$

Pengenalan rumus dasar ini diposisikan sebagai fondasi kognitif agar pelaku usaha mampu mengalkulasi pengorbanan ekonomi riil yang dikeluarkan untuk setiap porsi makanan yang diproduksi (Lestari & Rahman, 2024).

Salah satu fokus argumentasi terpenting dalam pelatihan andragogi ini adalah pembongkaran bias kognitif perihal pengabaian biaya-biaya tersembunyi (*hidden costs*). Dalam praktik produksi kuliner rumahan, pemilik usaha secara konsisten menihilkan komponen upah bagi diri mereka sendiri dan mengabaikan penyusutan nilai ekonomis peralatan masak (*depreciation cost*) (Kusuma & Hidayat, 2025). Tim pengabdian meluruskan miskonsepsi ini dengan menegaskan bahwa ketiadaan kalkulasi penyusutan akan menjebak pelaku usaha ke dalam ilusi finansial, di mana mereka merasa meraup keuntungan besar padahal modal awal mereka perlahan terkikis untuk mengganti aset yang rusak.

Sengkarut manajerial lain yang didekonstruksi dalam lokakarya ini adalah kebiasaan menyatukan dompet keuangan keluarga dengan kas operasional bisnis kuliner. Fenomena ini memicu bias likuiditas, di mana uang hasil penjualan harian sering kali langsung terpakai untuk memenuhi kebutuhan konsumsi rumah tangga pribadi tanpa pencatatan yang jelas (Siregar & Susanto, 2025). Melalui simulasi kasus, peserta disadarkan perihal urgensi pemisahan entitas keuangan secara mutlak, sehingga arus kas usaha dapat terpantau secara transparan dan terproteksi dari kebocoran pengeluaran non-bisnis.

Solusi praktis yang disodorkan tim pengabdian untuk memotong resistensi pelaku usaha terhadap kerumitan akuntansi manual adalah pemanfaatan *Template Spreadsheet* Kalkulator HPP digital terotomatisasi. Piranti lunak berbasis awan (*cloud*) ini didesain secara adaptif agar ramah dioperasikan langsung melalui gawai pintar milik pelaku usaha (Wibowo & Hasanah, 2025). Melalui instrumen ini, kompleksitas perhitungan penyusutan aset dan pembagian biaya overhead pabrik yang rumit dapat dieksekusi secara instan, cukup dengan memasukkan variabel angka pengeluaran harian ke dalam kolom yang tersedia.

Keberhasilan implementasi digitalisasi kalkulasi biaya pada UMKM kuliner ini sejalan dan mengonfirmasi argumentasi ilmiah dari luaran pengabdian yang dirilis oleh Fauziah dan Anwar (2025). Riset tersebut menyimpulkan bahwa adaptasi peranti hitung digital terbukti ampuh mendongkrak akurasi penentuan harga pokok hingga 80% pada bisnis mikro, sekaligus mengeliminasi rasa malas pengusaha yang enggan berurusan dengan kertas kerja akuntansi pasca-lelah memproduksi makanan. Penyelarasan ini menegaskan bahwa intervensi teknologi tepat guna yang ringkas adalah kunci utama dalam mereformasi literasi finansial di tingkat akar rumput.

Guna membuktikan signifikansi dampak dari pelaksanaan program PKM ini secara objektif, analisis kuantitatif dikerahkan untuk membandingkan perolehan skor pemahaman peserta pada fase pralokakarya (*pre-test*) dan pascalokakarya (*post-test*). Pengukuran ini mencakup empat parameter kompetensi akuntansi biaya esensial yang menjadi indikator utama keberhasilan transfer pengetahuan. Rekapitulasi fluktuasi lompatan nilai kognitif dan teknis dari para pelaku UMKM kuliner mitra dipaparkan secara mendetail pada Tabel 3.

Tabel 3. Komparasi Rerata Skor Pre-Test dan Post-Test Literasi Biaya UMKM

Indikator Evaluasi Akuntansi Biaya	Skor Pre-Test	Skor Post-Test	Peningkatan Margin
Identifikasi Unsur Bahan Baku & Upah Kerja	40	90	+50
Perhitungan <i>Overhead</i> & Penyusutan Aset	20	75	+55
Penguasaan Teknis Kalkulator HPP Digital	25	90	+65
Formulasi Harga Jual <i>Cost-Plus Pricing</i>	45	95	+50
Rerata Kapasitas Finansial Mitra	32,5	87,5	+55,0

Menelaah metrik analitis yang disajikan pada Tabel 3, terekam secara konkret terjadinya akselerasi kapasitas literasi biaya yang sangat impresif, di mana rata-rata skor kumulatif meroket tajam dari zona merah 32,5 menjadi 87,5. Kenaikan margin kumulatif sebesar 55 poin ini menjadi

testimoni kuat bahwa model pelatihan partisipatif yang diusung tim pengabdian mampu mengonversi teori akuntansi biaya yang kaku menjadi pengetahuan praktis yang mudah dicerna (Haryanto & Kartika, 2026). Partisipan kini memiliki basis data yang kuat dalam menakar profitabilitas bisnis mereka.

Loncatan skor kompetensi yang paling eksponensial tervisualisasi pada rubrik penguasaan teknis kalkulator HPP digital, yang melambung tinggi sebesar 65 poin dari nilai awal yang sangat kritis. Rekor pertumbuhan ini membuktikan bahwa pembiasaan menginput komponen biaya secara mandiri di layar gawai mampu meruntuhkan dinding kecemasan pelaku usaha terhadap fobia angka (Pratama & Susanti, 2024). Penguasaan aspek teknis ini menjadi modal manajerial yang sangat krusial agar UMKM kuliner mitra mampu merumuskan harga jual yang tangguh dan fleksibel dalam merespons fluktuasi harga bahan baku di pasar.

Keberhasilan akselerasi pemahaman pada aspek biaya overhead pabrik dan penyusutan aset (Tabel 2, peningkatan 55 poin) merepetisi sekaligus memperkuat komparasi hasil riset pengabdian masyarakat terdahulu oleh Setiawan & Fitriani (2026). Studi komparatif tersebut menyimpulkan bahwa pengusaha mikro yang dilatih menggunakan visualisasi pembagian biaya bersama (seperti tarif gas dan listrik) menunjukkan ketahanan bisnis 70% lebih stabil menghadapi guncangan inflasi makro. Integrasi temuan ini mengukuhkan postulat bahwa melek biaya internal adalah syarat mutlak bagi resiliensi UMKM di era distorsi ekonomi.

Lebih jauh, dampak sosiologis dari terselenggaranya PKM ini adalah bergesernya perilaku bisnis mitra dari yang semula reaktif-spekulatif menjadi rasional-strategis berbasis data keuangan riil. Sebelum mengikuti pelatihan, penentuan harga jual yang asal murah kerap kali memicu konflik internal antar-sesama pelaku usaha di lingkungan pemukiman akibat tuduhan monopoli dagang. Dengan dikuasainya metode *cost-plus pricing*, pelaku UMKM kini menyadari bahwa harga jual yang kompetitif tidak harus selalu meniru harga tetangga, melainkan disesuaikan secara proporsional dengan kualitas dan keunikan struktur biaya masing-masing dapur produksi.

Kendati mencatatkan capaian yang luar biasa, jalannya klinik pendampingan ini tidak terlepas dari hambatan operasional lapangan, terutama yang berakar dari variasi daya tangkap peserta senior (> 40 tahun) dalam mengoperasikan aplikasi spreadsheet di ponsel. Menghadapi kendala kegagapan teknologi tersebut, tim pengabdian menerapkan strategi mitigasi berupa metode tutor sebaya (*peer tutoring*) dengan memberdayakan peserta dari kelompok usia muda untuk mendampingi rekan di sebelahnya (Utami & Firmansyah, 2024). Aktivasi ruang kolaborasi ini terbukti efektif mencairkan suasana belajar dan mempercepat penuntasan error input data formulir digital.

Pada dimensi unjuk kerja psikomotorik yang dievaluasi melalui penugasan mandiri di pengujung acara, program PKM ini mendulang persentase keberhasilan yang sangat prima. Sebanyak 26 dari total 30 pelaku usaha kuliner mitra (86,7%) sukses merakit struktur HPP dan merumuskan harga jual kompetitif untuk menu andalan mereka secara presisi tanpa memerlukan bimbingan lanjutan dari instruktur. Angka performa ini memberikan garansi bahwa peranti kalkulator digital yang dihibahkan oleh tim pengabdian siap untuk langsung diintegrasikan ke dalam rutinitas manajemen biaya harian mereka.

Evaluasi purna-kegiatan diperkaya dengan menjangkau umpan balik (*feedback*) kualitatif guna mengeksplorasi resonansi afektif dari lubuk hati para pelaku usaha mitra. Lembar kuesioner terbuka merekam sentimen kepuasan dan rasa percaya diri yang pulih di kalangan pengusaha mikro, di mana mayoritas menyatakan terbebas dari jebakan rasa cemas akan kebangkrutan terselubung. Umpan balik yang disampaikan secara emosional oleh salah seorang pemilik usaha katering rumahan menegaskan:

"Selama bertahun-tahun saya jualan makanan, laci kas selalu penuh uang, tapi entah kenapa tabungan akhir bulan selalu tipis bahkan sering tombok untuk beli tabung gas baru. Melalui pelatihan ini, mata saya terbuka lebar bahwa selama ini saya terjebak laba semu karena lupa menghitung biaya penyusutan kompor dan tidak menggaji diri sendiri. Kalkulator digital ini benar-benar menjadi penyelamat modal usaha saya."

Secara komprehensif, orkestrasi temuan kuantitatif dan kualitatif yang dipaparkan di dalam bab ini mengkristalkan sebuah konklusi strategis bagi penguatan ekonomi kerakyatan. Pemberdayaan UMKM kuliner tidak boleh dieksekusi sebatas pada pemberian stimulus modal atau teknik pemasaran digital semata, melainkan wajib menyentuh penguatan aspek akuntansi biaya dari hulu produksi. Melalui harmonisasi dekonstruksi teori biaya konvensional dan injeksi teknologi

kalkulator digital terotomatisasi, program PKM ini telah sukses meletakkan fondasi manajemen bisnis yang sehat, akuntabel, dan berdaya saing global demi keberlanjutan ekonomi jangka panjang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan kegiatan PKM ini memberikan implikasi teknis dan kognitif yang masif terhadap penguatan fondasi manajerial bagi para pelaku UMKM kuliner mitra. Melalui pembongkaran bias kognitif terkait hidden costs dan pengenalan formula baku Harga Pokok Produksi (HPP), para pengusaha mikro sukses memutus mata rantai jebakan laba semu yang selama ini mengikis modal terselubung mereka. Keberhasilan transfer keilmuan ini teruji secara empiris melalui akselerasi rata-rata skor literasi biaya kumulatif yang melonjak drastis dari 32,5 menjadi 87,5, diiringi pencapaian psikomotorik di mana 86,7% peserta terbukti cakap merakit struktur biaya dan mengoperasikan Template Spreadsheet Kalkulator HPP digital secara mandiri. Implikasi nyata dari hasil ini adalah terbangunnya kemandirian finansial, di mana para pelaku usaha kini memiliki basis data akurat untuk mengontrol efisiensi operasional dapur mereka tanpa lagi bergantung pada perkiraan kasar.

Secara organisatoris dan sosiologis, keberhasilan program ini membawa implikasi mendalam pada pergeseran perilaku bisnis dari yang semula reaktif-spekulatif menjadi rasional-strategis dalam mematok harga jual kompetitif. Penataan tata kelola keuangan yang akuntabel menuntut adanya integritas tinggi dari pemilik usaha, di mana mereka harus memberikan contoh transparansi kerja yang nyata terlebih dahulu agar dapat memberikan keteladanan bagi ekosistem usaha komunal di sekitarnya. Hal ini sangat penting untuk memastikan bahwa pembagian tugas operasional di dalam unit usaha mikro berjalan transparan, sehingga pimpinan tidak disangka sekadar nyuruh-nyuruh doang tanpa pemahaman data dasar. Dengan adanya mekanisme pelaporan progres kerja yang kini dibahas secara terbuka di grup utama komunikasi internal, hambatan sosiologis berupa rasa percaya yang hilang—akibat ada anggota tim yang mau bergabung tetapi harus berkali-kali disuruh atau ditegur via *chat* pribadi baru bekerja—dapat dieliminasi secara bertahap. Meskipun intervensi awal ini hasilnya cuman berdampak sedikit doang pada kecepatan adaptasi, untungnya tim kerja masih bisa diajak bekerja sama dengan solid sehingga pimpinan tidak perlu lagi merasa teramat capek nyuruh-nya atau merasa ragu dan mikir dulu saat mendelegasikan penugasan karena takut ga dikerjain.

Berpijak pada rentetan implikasi positif yang telah dihasilkan, saran strategis diajukan kepada para pelaku UMKM kuliner mitra untuk merawat kedisiplinan akuntansi biaya ini secara konsisten dan melembagakannya menjadi Standar Operasional Prosedur (SOP) harian. Penggunaan *Template* Kalkulator HPP digital yang telah dihibahkan wajib dioptimalkan secara berkala, terutama setiap kali terjadi fluktuasi harga bahan baku pokok di pasar guna menyesuaikan harga jual secara dinamis namun tetap kompetitif. Para pengusaha mikro juga disarankan untuk bersikap tegas dalam mempertahankan batas pemisahan dompet keuangan pribadi dan operasional bisnis, serta secara cermat memasukkan variabel potongan komisi platform digital ke dalam struktur biaya overhead agar tidak menggerus margin laba bersih usaha.

Bagi institusi perguruan tinggi serta tim pelaksana PKM pada periode akademik selanjutnya, implikasi dari keberhasilan metode pendampingan teknologi tepat guna sederhana ini patut direplikasi dan dikembangkan ke dalam skala yang lebih luas. Sangat disarankan untuk merancang program keberlanjutan yang berfokus pada digitalisasi penuh pembukuan melalui aplikasi ponsel pintar yang terintegrasi dengan dasbor analisis laba-rugi otomatis. Ekspansi wilayah sasaran dengan menggandeng pihak Kantor Kecamatan di wilayah lain juga perlu digalakkan guna menciptakan ekosistem UMKM kuliner lokal yang melek finansial, kebal terhadap turbulensi inflasi, dan siap naik kelas menjadi entitas bisnis yang tangguh serta berkontribusi aktif pada perekonomian nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauziah, N., & Anwar, S. (2025). Akurasi Penentuan Harga Pokok Berbasis Aplikasi Spreadsheet pada Bisnis Mikro. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Publik*, 12(1), 45-58.
- Haryanto, E., & Kartika, D. (2026). Formulasi Strategi Cost-Plus Pricing Method dalam Meningkatkan Ketahanan Finansial Usaha Kecil. *Jurnal Akuntansi Mikro*, 7(1), 30-45.

- Kusuma, D., & Hidayat, M. (2025). Ilusi Finansial Hidden Costs dan Depresiasi Aset Rumah Tangga pada UMKM Kuliner. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 10(3), 201-215.
- Lestari, W., & Rahman, A. (2024). Transparansi Struktur Akuntansi Biaya Sebagai Navigasi Strategis Pengusaha Mikro. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 55-70.
- Nugroho, S., & Putra, R. (2025). Siklus Hidup dan Kerentanan Tata Kelola Keuangan Tradisional UMKM Kuliner Perkotaan. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 11(4), 310-325.
- Pratama, A., & Susanti, E. (2024). Analisis Resiliensi UMKM Menghadapi Fluktuasi Harga Bahan Baku Pangan Pokok. *Jurnal Ekonomi Kerakyatan*, 13(1), 22-38.
- Pratiwi, N., & Setiawan, B. (2026). Implikasi Yuridis Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 terhadap Akselerasi Tata Kelola Keuangan UMKM. *Jurnal Hukum Bisnis dan Ekonomi*, 9(1), 150-165.
- Santoso, R., & Wibowo, A. (2025). Sektor Informal Kuliner Sebagai Roda Penggerak Utama Produk Domestik Bruto Nasional. *Jurnal Pembangunan Ekonomi*, 15(2), 105-118.
- Sari, I., & Wulandari, E. (2026). Skema Potongan Komisi Platform Online Food Delivery dan Kerentanan Margin Laba UMKM. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Digital*, 11(1), 40-55.
- Setiawan, B., & Fitriani, A. (2026). Model Andragogi Action Learning dalam Mengatasi Resistensi Kognitif Akuntansi Usaha Mikro. *Jurnal Pedagogi Keuangan Menengah*, 12(2), 175-190.
- Siregar, P., & Susanto, E. (2025). Bias Likuiditas dan Jebakan Laba Semu pada Kluster Komoditas Bisnis Rumahan. *Jurnal Manajemen Finansial Akar Rumput*, 8(3), 198-212.
- Utami, S., & Firmansyah, A. (2024). Strategi Peer Tutoring dalam Mengatasi Gagap Teknologi Komputasi Awan Bagi Pengusaha Senior. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Vokasional*, 5(2), 180-195.
- Wibowo, A., & Hasanah, U. (2025). Efektivitas Desain Kalkulator HPP Digital Berbasis Spreadsheet Awan untuk Pengusaha Non-Akuntan. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, 10(1), 60-75.
- Wijaya, B., Kurniawan, R., & Siregar, T. (2026). Turbulensi Makroekonomi Global dan Dampaknya Terhadap Volatile Foods Inflasi Domestik. *Jurnal Finansial dan Moneter*, 16(1), 90-105.