



Penguatan Kompetensi UMKM F&B Jabodetabek dalam Perhitungan HPP, Penetapan Harga Jual, dan Digitalisasi Keuangan

Rilla Gantino^{1,a*}, Yuanita Arianti^{2,a}, Ritta Setiyati^{3,a}

^aFakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Esa Unggul Jl. Arejuna Utara No.9 Kebon Jeruk, Jakarta Barat, Kode Pos 11510

*Corresponding Author e-mail: rilla.gantino@esaunggul.ac.id

Received: August 2026; Revised: August 2026; Published: September 2026

Abstrak: Banyak pelaku UMKM sektor kuliner di Jabodetabek menghadapi masalah tata kelola keuangan, seperti pencatatan konvensional, mengabaikan penyusutan bahan (yield), biaya *overhead*, hingga penetapan harga spekulatif yang memicu pengikisan modal. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) periode Maret–Mei 2026 ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan keterampilan teknis penetapan harga presisi bagi 20 UMKM F&B Jabodetabek. Pendekatan *Action Learning and Digital Mentoring* diterapkan melalui enam sesi pelatihan daring, tugas praktik, pendampingan grup komunikasi, kunjungan lapangan, dan konsultasi individual. Materi mencakup kalkulasi HPP, *yield percentage*, BOM, BEP, *food delivery pricing*, dan aplikasi Accurate Online. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan nilai *pre-test* dan *post-test* pertama dari rata-rata 37,5 menjadi 91,5 (*N-Gain* 0,864; kriteria tinggi). Hasil *pre-test* dan *post-test* kedua (skala Likert) naik dari 1,82 menjadi 4,35, serta 100% peserta (20 UMKM) dinyatakan lulus. Implikasinya, program ini berhasil mentransformasi pengelolaan keuangan mitra dari manual-spekulatif menjadi berbasis akuntansi digital yang presisi, sehat, dan berdaya saing.

Kata Kunci: UMKM; HPP; Strategi Harga Jual; Literasi Keuangan; Accurate Online; Digitalisasi

Empowering Jabodetabek F&B MSMEs: Enhancing COGS Calculation, Pricing Strategies, and Financial Digitalization

Abstract: Many culinary SMEs in the Greater Jakarta (Jabodetabek) area face financial governance issues, such as conventional bookkeeping, overlooking material yield shrinkage, overhead costs, and speculative pricing that triggers capital erosion. This Community Service (Pengabdian kepada Masyarakat / PkM) program, conducted from March to May 2026, aims to enhance the understanding and technical pricing skills for 20 F&B SMEs in Jabodetabek. An Action Learning and Digital Mentoring approach was implemented through six online training sessions, practical assignments, group mentoring, field visits, and individual consultations. The curriculum covered Cost of Goods Sold (COGS) calculation, yield percentage, Bill of Materials (BOM), Break-Even Point (BEP), food delivery pricing, and the Accurate Online application. Evaluation results demonstrated an increase in the first pre-test and post-test scores from an average of 37.5 to 91.5 (*N-Gain* 0.864; high category). The second pre-test and post-test results (Likert scale) rose from 1.82 to 4.35, with 100% of participants (20 SMEs) successfully passing. Consequently, the program successfully transformed partners' financial management from a manual-speculative model into a precise, healthy, and competitive digital accounting-based system.

Keywords: Micro; Small and Medium Enterprises; COGM; pricing strategy; financial literacy; Accurate Online; digitalization.

How to Cite: Rilla Gantino, Arianti, Y., & Setiyati, R. (2026). Penguatan Kompetensi UMKM F&B Jabodetabek dalam Perhitungan HPP, Penetapan Harga Jual, dan Digitalisasi Keuangan. *Lambung Inovasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 11(3), 1020-1046. <https://doi.org/10.36312/linov.v11i3.6468>



<https://doi.org/10.36312/linov.v11i3.6468>

Copyright© 2026, Gantino et al

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



PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta Usaha Kecil merupakan tulang punggung perekonomian nasional Indonesia yang berkontribusi signifikan

terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta penyerapan tenaga kerja. Sektor industri makanan dan minuman (food and beverage / F&B) merupakan salah satu subsektor yang paling dinamis dan tumbuh pesat di kawasan aglomerasi Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi (Jabodetabek). Tingginya tingkat konsumsi masyarakat urban serta fleksibilitas skala usaha menjadikan bisnis kuliner sebagai pilihan utama bagi para wirausahawan lokal. Kendati demikian, sebagian besar pelaku bisnis usaha kecil di sektor kuliner menghadapi tantangan mendasar yang bermuara pada tata kelola keuangan internal, khususnya dalam menentukan kalkulasi harga pokok produksi (HPP) dan *penetrated pricing strategy* yang tepat.

Pertumbuhan sektor kuliner di wilayah Jabodetabek tercermin dari besarnya basis pelaku usaha yang beroperasi di kawasan ini. Berdasarkan data Hasil Pendataan Lengkap Koperasi dan UMKM (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2023) yang diolah bersama data publikasi BPS Provinsi DKI Jakarta, BPS Provinsi Jawa Barat, dan BPS Provinsi Banten (Badan Pusat Statistik Provinsi Banten, 2023; Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta., 2023; Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat., 2023), kawasan Jabodetabek menampung lebih dari 1,2 juta unit usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor F&B olahan rumahan maupun skala industri kecil. Sebaran pelaku usaha kuliner ini terkonsentrasi secara masif di DKI Jakarta yang mencakup sekitar 35% dari total unit usaha, diikuti oleh wilayah penyangga seperti Kabupaten dan Kota Bogor (18%), Kabupaten dan Kota Tangerang (17%), Kota Depok (15%), serta Kabupaten dan Kota Bekasi (15%). Konsentrasi yang tinggi di DKI Jakarta didorong oleh tingginya kepadatan penduduk dan mobilitas pekerja harian, sementara kawasan penyangga seperti Depok, Bekasi, Bogor, dan Tangerang mengalami pertumbuhan pesat akibat menjamurnya usaha F&B berbasis rumahan (*home-based F&B*) serta jaringan *dark kitchen* atau *cloud kitchen* yang mengandalkan saluran pemasaran digital.

Kondisi awal peserta menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih menjalankan operasional secara konvensional. Keuangan pribadi dan usaha tercampur tanpa pencatatan kas yang terpisah. Masalah nyata yang dialami mitra mencakup penetapan harga jual yang bersifat spekulatif (*trial and error*) atau sekadar mengekor harga pesaing (*going-rate pricing*). Pelaku usaha kerap mengabaikan elemen biaya implisit, seperti konsumsi listrik, gas LPG, penyusutan alat masak, hingga upah pemilik (*owner's salary*). Selain itu, mereka belum mengalkulasi penyusutan bobot bahan baku (*yield percentage*), porsi bahan skala gramasi (*bill of materials*), serta potongan komisi *merchant aggregator* aplikasi *online*. Akibatnya, meskipun volume penjualan tinggi, pelaku usaha mengalami kerugian terselubung dan penyusutan kas (*cash depletion*).

Secara teoritis, Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan fondasi utama dalam pembentukan harga jual yang kompetitif namun tetap memberikan margin keuntungan yang berkelanjutan. Menurut Horngren et al. (C. T. Horngren et al., 2019; Rilla Gantino & Yuanita Arianti., 2025), akuntansi biaya berfungsi sebagai sistem pencatatan dan pengukur informasi keuangan yang memberikan dasar bagi manajemen dalam menentukan alokasi sumber daya.

Pentingnya penentuan harga jual berbasis biaya (*cost-based pricing*) juga ditekankan oleh Kotler dan Keller (Kotler & Keller, 2016; Tamplin, 2023) mereka menyatakan bahwa meskipun nilai persepsi konsumen dan harga kompetitor memengaruhi fleksibilitas harga di pasar, biaya riil merupakan batas bawah (*price floor*) yang menetapkan tingkat kelayakan finansial suatu produk. Apabila harga jual berada di bawah batas bawah tersebut akibat kesalahan kalkulasi HPP, bisnis tidak

akan mampu menutupi biaya operasionalnya (*break-even point*) dalam jangka panjang.

Guna merespons permasalahan tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggandeng PT Tripa Maju Bersama sebagai mitra strategis. PT Tripa Maju Bersama merupakan perusahaan konsultan manajemen, keuangan, dan pengembangan usaha yang telah berpengalaman selama hampir 8 tahun serta mampu hampir 100 klien UMKM. Seleksi ketat dilakukan oleh PT Tripa Maju Bersama untuk memilih 20 UMKM kuliner pilihan dari basis UMKM binaannya. Pemilihan 20 UMKM ini didasarkan pada kriteria komitmen tinggi, antara lain: konsistensi dan keaktifan mitra dalam mengikuti serangkaian pelatihan yang diselenggarakan PT Tripa Maju Bersama, serta partisipasi aktif mereka dalam berbagai pameran dan bazar kuliner, baik yang diadakan oleh PT Tripa Maju Bersama maupun penyelenggara lainnya.

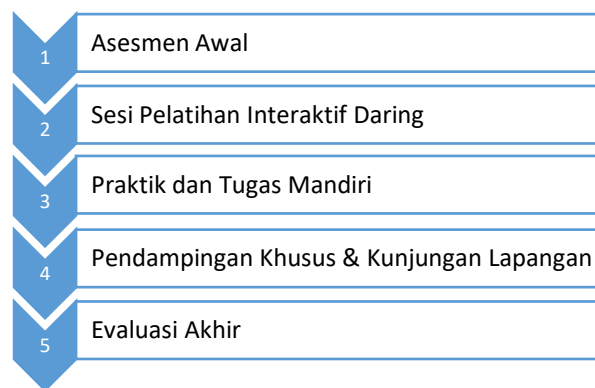
Meski 20 UMKM terpilih ini memiliki potensi pasar dan semangat kewirausahaan yang tinggi, terdapat *gap* yang signifikan antara kebutuhan aktual mereka dengan program edukasi yang selama ini beredar. Sebagian besar pelatihan keuangan skala kecil hanya menyajikan teori akuntansi umum secara generik tanpa memberikan alat kalkulasi terapan yang ramah pengguna. UMKM membutuhkan metode pencatatan yang adaptif terhadap karakteristik spesifik lini bisnis F&B (seperti olahan keripik, *cake*, *catering*, dan minuman kekinian), serta mekanisme penyesuaian harga *real-time* saat terjadi fluktuasi harga bahan baku.

Untuk menjembatani *gap* tersebut, program PkM ini menghadirkan intervensi terstruktur berbasis *Action Learning and Clinical/Digital Mentoring*. Program ini menggabungkan edukasi formula HPP presisi, kalkulasi *yield*, formulasi penyesuaian margin *aggregator*, penggunaan *spreadsheet Kuliner Price Calculator*, hingga integrasi perangkat lunak akuntansi berbasis awan *Accurate Online*. Melalui kolaborasi ini, kegiatan PkM bertujuan mentransformasi sistem keuangan mitra dari model manual-spekulatif menjadi tata kelola akuntansi digital yang presisi, sehat, dan berdaya saing di pasar Jabodetabek

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) mengadopsi pendekatan *Action Learning and Digital Mentoring* yang menggabungkan transfer pengetahuan akademis, pengerjaan proyek riil berbasis kasus usaha peserta, serta pendampingan teknologi secara berkelanjutan. Program ini dirancang berdurasi tiga bulan, terhitung sejak awal Maret hingga akhir Mei 2026.

Pertemuan utama diselenggarakan secara berkala setiap dua minggu sekali secara daring melalui media Zoom Meeting dengan durasi 2 jam per sesi (pukul 10.00 – 12.00 WIB). Jeda dua minggu di antara setiap sesi dimanfaatkan secara optimal oleh peserta untuk melakukan eksperimen mandiri, mengumpulkan data biaya riil usaha, dan menyelesaikan penugasan praktis di bawah pengawasan tim pengabdian dan mahasiswa pendamping. Secara skematis, alur tahapan pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini digambarkan melalui rantai proses berikut:



Gambar 1. Alur Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PKM

Berikut adalah uraian mendalam dan terperinci mengenai kelima tahapan metode pelaksanaan kegiatan PKM:

Tahap 1: Asesmen Awal (Pre-Assessment & Need Analysis)

Sebelum pelatihan daring dimulai pada 5 Maret 2026, tim PKM bersama PT Tripa Maju Bersama mengidentifikasi profil operasional dan tingkat literasi keuangan awal dari 20 pelaku usaha kecil mitra. Identifikasi ini dilakukan melalui wawancara daring dan kuesioner digital berbasis Google Forms. Asesmen awal difokuskan pada tiga ranah utama, yaitu: pemetaan identitas dan resep produk (pemahaman *Bill of Materials/BOM*), evaluasi metode penetapan harga eksisting (komponen *overhead*, *owner's salary*, dan komisi aplikasi), serta pemeriksaan pembukuan keuangan (media pencatatan dan pemisahan rekening usaha).

Pengukuran evaluasi dilakukan melalui instrumen *pre-test* dan *post-test* yang terbagi menjadi dua bagian: tes pertama berupa 7 soal pilihan ganda untuk mengukur pemahaman konseptual, serta tes kedua berupa 14 butir pertanyaan skala Likert (skor 1–5). Guna menjamin ketepatan dan konsistensi alat ukur sebelum dibagikan kepada peserta, seluruh butir instrumen diuji terlebih dahulu menggunakan program statistik. Uji validitas menerapkan rumus korelasi *Product Moment Pearson* dengan kriteria valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sementara itu, uji reliabilitas menganalisis koefisien *Cronbach's Alpha* (α), di mana instrumen dinyatakan reliabel dan layak digunakan jika nilai $\alpha \geq 0,60$. Data hasil *Pre-Assessment* ini diolah sebagai *baseline data* untuk mengukur peningkatan pengetahuan (*knowledge gain*) peserta di akhir program sekaligus acuan dalam menyusun studi kasus yang relevan

Tahap 2: Sesi Pelatihan Interaktif Daring (Online Interactive Training Sessions)

Pelatihan daring diselenggarakan sebanyak 6 kali via Zoom Meeting (120 menit/sesi) dengan alokasi waktu: teori konseptual akuntansi biaya dan HPP (30% / 36 menit), demonstrasi pengoperasian *Spreadsheet Kuliner Price Calculator* dan *Accurate Online* (40% / 48 menit), serta tanya jawab dan bedah kasus usaha peserta (30% / 36 menit).

Tahap 3: Praktik dan Tugas Mandiri (Assignment & Hands-on Practice)

Menerapkan pendekatan *Action Learning*, jeda dua minggu antar-sesi Zoom dimanfaatkan peserta untuk menyelesaikan penugasan mandiri terstruktur secara bertahap. Penugasan ini meliputi pendataan dan pengelompokan biaya operasional

bulanan (Tugas 1), penyusunan *Bill of Materials* (BOM) beserta persentase rendemen bahan (Tugas 2), serta simulasi input data resep dan pembelanjaan ke dalam Accurate Online dan *Spreadsheet* kalkulator harga (Tugas 3). Selama proses pengerjaan, peserta didampingi secara intensif oleh 3 mahasiswa pendamping melalui grup WhatsApp untuk bimbingan teknis, konsultasi operasional, dan pengawasan batas waktu pengumpulan tugas.

Tahap 4: Pendampingan Khusus & Kunjungan Lapangan (Field Visit & Clinical Mentoring)

Guna memvalidasi data biaya overhead dan proses produksi secara aktual, tim PkM bersama mahasiswa pendamping melaksanakan kunjungan lapangan (*Field Visit*) ke 3 lokasi UMKM mitra di Jakarta yang mewakili variasi tingkat kompleksitas produksi. Kegiatan ini mencakup verifikasi alur proses produksi guna mengukur persentase penyusutan bahan (*waste factor*), inspeksi spesifikasi alat untuk kalkulasi biaya energi dan depresiasi aset, serta pemeriksaan fisik (*stock opname*) persediaan bahan baku. Sementara itu, bagi 17 peserta lainnya, proses verifikasi dan klinik konsultasi dilaksanakan secara privat melalui sesi *One-on-One Digital Mentoring* via Zoom atau panggilan video

Tahap 5: Evaluasi Akhir (Post-Assessment & Final Review).

Evaluasi akhir dilaksanakan pada pekan ke-12 (28 Mei 2026) untuk mengukur keberhasilan program melalui pengisian kuesioner *Post-Assessment* dan presentasi portofolio mandiri. Soal *post-test* dibuat persis sama dengan *pre-test* guna mengukur peningkatan pengetahuan (*knowledge gain*) secara presisi, dengan bobot nilai maksimal 100 untuk tes pilihan ganda (tes 1) dan skor tertinggi 70 untuk tes perilaku skala Likert (tes 2: 14 soal dikali nilai tertinggi 5). Hasil *Post-Test* dibandingkan secara kuantitatif dengan hasil *Pre-Test* guna menilai peningkatan pengetahuan dan pemahaman. Sebagai penutup, perwakilan peserta dari setiap bidang usaha mempresentasikan portofolio HPP terbarunya di hadapan tim PkM, mencakup rincian resep, kalkulasi *overhead*, penyesuaian harga di aplikasi *food delivery*, hingga estimasi margin keuntungan bersih.

Adapun kategori penilaian untuk pretest 1, jika nilai rata-rata Pre-Test: 0,00(0)-0,50(50) dari skala 1(100) (Masuk dalam kategori Sangat Rendah). Untuk kategori penilaian Pretest ke dua sebagai berikut :

Tabel 1. Kategori Penilaian

Rentang Skor	Kategori / Interpretasi
1,00 – 1,80	Sangat Rendah / Sangat Buruk
1,81 – 2,60	Rendah / Tidak Baik
2,61 – 3,40	Cukup / Sedang
3,41 – 4,20	Baik / Tinggi
4,21 – 5,00	Sangat Baik / Sangat Tinggi

Untuk soal pretest 1 dan 2 (juga digunakan untuk Posttest 1 dan 2) terlampir (lampiran 1 dan 2).

Melalui rangkaian metode pelaksanaan yang terstruktur dan terukur ini, program PkM tidak hanya mampu memberikan dampak berupa peningkatan pengetahuan secara teoritis, melainkan menghasilkan perubahan perilaku operasional yang nyata dalam tata pengelolaan keuangan usaha kecil peserta. Adapun jadwal pelaksanaan adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan

Sesi	Hari& Tanggal	Pukul (WIB)	Topik Pelatihan	Output / Hasil Pelaksanaan Sesi
1	Kamis, 5 Maret 2026	10.00 - 12.00	Fondasi Akuntansi Kuliner & Identifikasi Unsur Biaya	Peserta mampu memisahkan biaya keuangan pribadi vs usaha, serta mengidentifikasi Biaya Bahan Baku, Tenaga Kerja, dan Overhead.
2	Kamis, 2 April 2026	10.00 - 12.00	Kalkulasi HPP Baku & Pengukuran Yield Percentage	Peserta menguasai rumus dasar HPP, perhitungan susut bahan (<i>waste</i>), serta menyusun <i>Bill of Materials</i> (BOM) resep produknya.
3	Kamis, 16 April 2026	10.00 - 12.00	Metode Penetapan Harga Jual & Analisis Titik Impas (BEP)	Peserta mampu menerapkan rumus <i>Cost-Plus Pricing</i> , menetapkan margin profit yang rasional, dan menghitung volume BEP unit usaha.
4	Kamis, 30 April 2026	10.00 - 12.00	Simulasi Digitalisasi Keuangan Menggunakan Accurate Online	Peserta berhasil membuat akun, menginput daftar bahan baku, dan membuat formula resep otomatis pada aplikasi Accurate Online.
5	Kamis, 14 Mei 2026	10.00 - 12.00	Penyesuaian Harga pada Channel Digital & Strategi Diskon	Peserta memahami cara menetapkan harga jual di platform <i>food delivery</i> tanpa menggerus margin akibat komisi agregator.
6	Kamis, 28 Mei 2026	10.00 - 12.00	Presentasi Portofolio HPP Peserta & Evaluasi Penutupan	20 Peserta mempresentasikan dokumen HPP dan harga jual baru hasil perhitungan yang sudah valid dan siap diterapkan.

Untuk jadwal kunjungan lapangan disesuaikan dengan ketersediaan waktu dari mitra yang dikunjungi (didiskusikan dengan peserta terpilih)

Guna menjamin kelancaran, efektivitas, dan ketercapaian target luaran kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, pembagian kerja disusun secara sistematis berdasarkan kompetensi dan peran masing-masing anggota tim, yang terdiri dari 1 orang Ketua Tim (Dosen), 2 orang Anggota (Dosen), serta 5 orang Mahasiswa, dengan rincian tugas sebagaimana terlampir (lampiran 3)

HASIL DAN DISKUSI

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini diawali dengan tahap penjurian peserta untuk memilih para pelaku usaha yang dinilai tepat sasaran. Setelah peserta terpilih, kegiatan dilanjutkan dengan identifikasi masalah awal guna mendalami kendala nyata yang dihadapi para mitra.

Berdasarkan analisis permasalahan tersebut, tim merumuskan rencana solusi sekaligus merancang materi pelatihan yang dijadwalkan berjalan rutin dua kali sebulan selama tiga bulan. Guna mengukur tingkat pemahaman, peserta mengikuti dua kali *pre-test* sebelum pelatihan dimulai. Seluruh rangkaian kegiatan

ini ditutup dengan dua kali *post-test* serta presentasi hasil perhitungan harga jual produk dari perwakilan peserta yang mewakili pelbagai bidang usaha kuliner.

Pemilihan dan Identifikasi Peserta

Tahap awal pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) difokuskan pada penjangkaran dan pemetaan kondisi objektif pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sektor *Food and Beverage* (F&B) di wilayah Jabodetabek. Proses identifikasi ini bertujuan untuk memetakan kesenjangan (*gap*) antara praktik tata kelola usaha riil yang dijalankan peserta dengan standar akuntansi dan penetapan harga yang tepat. Rincian nya sebagai berikut :

Tabel 3. Sebaran Wilayah dan Sektor Usaha Peserta (20 UMKM)

No	Nama Pemilik / Brand	Sektor F&B	Wilayah Operasional	Nama Usaha / Produk Sampel
1	CP1	Cake/Kue & Pastry	DKI Jakarta	Fudgy Cake
2	CP2	Cake/Kue & Pastry	DKI Jakarta	Artisan Cupcake
3	CP3	Cake/Kue & Pastry	DKI Jakarta	Dessert Box Jkt
4	CP4	Cake/Kue & Pastry	Depok	Brownies Lumer
5	CP5	Cake/Kue & Pastry	Bekasi	Pastry & Cookies
6	CP6	Cake/Kue & Pastry	Bogor	Snack Rumahan
7	CNB1	Catering / Nasi Box	Bekasi	Nasi Kotak Berkah
8	CNB2	Catering / Nasi Box	Depok	Dapur Selera
9	CNB3	Catering / Nasi Box	Tangerang	Catering Buana
10	CNB4	Catering / Nasi Box	Bogor	Bento Box Snack
11	CNB5	Catering / Nasi Box	DKI Jakarta	Nasi Tumpeng
12	KSK1	Keripik & Snack Kering	Bogor	Keripik Singkong
13	KSK2	Keripik & Snack Kering	Tangerang	Keripik Abadi
14	KSK3	Keripik & Snack Kering	DKI Jakarta	Singkong Crispy
15	KSK4	Keripik & Snack Kering	Tangerang	Kriuk Singkong
16	KSK5	Keripik & Snack Kering	Bogor	Keripik Pedas Bgr
17	MK1	Minuman Kekinian	Depok	Boba Milk Fresh
18	MK2	Minuman Kekinian	Bekasi	Es Teh & Milk Tea
19	MK3	Minuman Kekinian	DKI Jakarta	Kopi Susu Hits
20	MK4	Minuman Kekinian	Tangerang	Mocktail & Boba

Rekapitulasinya adalah sebagai berikut :

Tabel 4 . Sebaran Berdasarkan Sektor F&B

Sektor	Jumlah Peserta	%
Cake/Kue & Pastry	6	30%
Catering / Nasi Box	5	25%
Keripik & Snack Kering	5	25%
Minuman Kekinian	4	20%

Tabel 5 . Sebaran Berdasarkan Wilayah

Wilayah	Jumlah Peserta	%
DKI Jakarta	6	30%
Bogor	4	20%
Tangerang	4	20%
Depok	3	15%
Bekasi	3	15%

Berdasarkan pendataan dari 20 peserta, teridentifikasi 4 kelompok masalah utama yang menjadi pola umum kegagalan finansial UMKM F&B yaitu :

Jebakan Komisi *Online Delivery* (40% Peserta / 8 UMKM)

Pelaku usaha minuman (MK1-4) dan sebagian katering/cake (Fitri) mengeluhkan keuntungan bersih mereka terus tergerus akibat potongan komisi agregator (*GoFood/GrabFood/ShopeeFood*). Mayoritas menjual dengan harga aplikasi yang sama dengan harga gerai atau menaikkan harga tanpa rumus pembagian persisi.

Gagap HPP Riil akibat Kenaikan Bahan Baku (30% Peserta / 6 UMKM)

Kelompok usaha cake/kue (CP1-6) serta katering (CNB1) sebenarnya sudah menggunakan metode *Cost-plus pricing* dan memiliki catatan gramasi resep. Namun, karena tidak menghitung penyusutan bahan (*yield percentage*) dan biaya overhead secara dinamis, mereka mengalami kebingungan saat harga bahan baku fluktuatif di pasar.

Uang Kas Selalu Habis tanpa Kepastian Untung (20% Peserta / 4 UMKM)

Pelaku usaha katering (CNB2-6) dan CP6 (*Snack Rumahan*) terjebak pada alokasi kas yang tidak jelas. Hal ini disebabkan karena seluruh keuntungan dianggap langsung sebagai gaji pemilik (*untung = gaji*), biaya overhead dikira-kira, serta tidak dilakukannya pemisahan rekening bank.

Tercampurnya Keuangan Usaha dan Rumah Tangga (10% Peserta / 2 UMKM)

Usaha keripik konvensional (KSK2 dan KSK5) sama sekali belum memiliki catatan resep, tidak mencatat arus kas, transaksi dilakukan full secara *cash*, dan belum memperhitungkan alokasi gaji pemilik maupun overhead.

Secara rinci, pemetaan indikator teknis dari 20 peserta menunjukkan potret baseline sebagai berikut:

Standardisasi Resep (BOM)

Hanya 6 peserta (30%) yang sudah memiliki catatan gramasi pasti, 8 peserta (40%) masih menggunakan catatan perkiraan, dan 6 peserta (30%) belum memiliki catatan resep.

Rendemen/Yield

Hanya 1 peserta (Linda) yang secara disiplin mengkalkulasi berat bersih bahan baku terbuang. Sebagian besar peserta (12 UMKM) tahu ada bahan terbuang tetapi tidak dihitung, sedangkan 7 peserta lainnya tidak pernah memperhitungkannya.

Penetapan Gaji Pemilik

Sebanyak 12 peserta menganggap seluruh sisa untung adalah gaji pemilik, 5 peserta belum memikirkan alokasi gaji, dan hanya 3 peserta (Maya, Linda, Retno) yang sudah membuat alokasi porsi gaji terencana.

Pencatatan Keuangan & Laporan

7 peserta (35%) tidak pernah mencatat transaksi, 8 peserta (40%) menggunakan buku tulis fisik, 4 peserta (20%) menggunakan *spreadsheet*, dan baru 1 peserta (Retno) yang memanfaatkan aplikasi akuntansi digital. Akibatnya, 14 peserta (70%) sama sekali tidak pernah menyusun atau melihat Laporan Laba Rugi usaha mereka.

Berdasarkan hasil identifikasi inilah dapat dirumuskan permasalahan dan solusi yang diuraikan di bagian pendahuluan (pada bagian permasalahan dan solusi permasalahan). Selanjutnya untuk mencapai solusi permasalahan dibuatlah rancangan materi pelatihan dan pendampingan serta menyusun pembagian kerja dari tim PKM yang akan bekerja bersama dengan mitra.

Pretest

Guna memastikan efektivitas serta ketepatan sasaran dari materi pelatihan yang disusun, tim PKM menerapkan mekanisme pengujian ganda melalui dua tahap Pre-Test. Skema pengujian bertahap ini dilakukan untuk mendapatkan potret baseline yang tidak hanya akurat secara administratif, tetapi juga valid secara konseptual.

a. Pre-Test 1: Pertemuan Awal & Perkenalan (Validasi Identifikasi Baseline)

Pre-Test tahap pertama diselenggarakan pada saat pertemuan awal perkenalan (*kick-off meeting*) bersama 20 pelaku UMKM F&B terpilih. Pre-Test 1 diisi secara mandiri melalui kuesioner observasi kualitatif dan kuantitatif. Adapun tujuannya adalah :

Validasi awal untuk mencocokkan data profil operasional, wilayah, dan diversifikasi sektor usaha peserta.

Mengonfirmasi masalah mendasar terkait dengan kebiasaan operasional riil di lapangan, seperti keberadaan catatan resep, metode penetapan harga yang digunakan, hingga kebiasaan pencatatan arus kas dan pemisahan rekening bank. Memastikan bahwa masalah yang diidentifikasi pada tahap penjangkaran memang benar-benar terjadi pada kondisi operasional harian usaha peserta.

Untuk melihat perkembangan hasil pelatihan dan pendampingan

b. Pre-Test 2: Pertemuan Pelatihan 1 (Pengujian Ranah Kognitif & Kalkulasi Technical)

Pre-Test tahap kedua dilaksanakan secara formal tepat sebelum pemaparan materi pada Pertemuan Pelatihan 1 dimulai. Berbeda dengan Pre-Test 1 yang bersifat pemetaan habits/kebiasaan, Pre-Test 2 dirancang dalam bentuk soal pilihan ganda dan studi kasus kalkulasi matematis yang terbagi ke dalam 3 Ranah Utama, yaitu :

Ranah 1: Pemetaan Identitas & Standardisasi Resep Produk (BOM)

Pengujian pengetahuan peserta mengenai pemisahan bahan baku mentah (*As Purchased*), perhitungan persentase penyusutan/rendemen (*Yield Percentage*), serta penyusunan lembar resep terstandar (*Bill of Materials* - BOM) bernilai gramasi/mililiter pasti. Tujuan Intervensi oleh Tim PKM adalah memberikan solusi atas permasalahan kebiasaan perkiraan resep (*trial & error*) dan abainya peserta terhadap penyusutan bahan baku (*yield*). Pre-Test ini bertujuan mengukur sejauh mana pemahaman peserta dalam mengkalkulasi HPP bahan baku berbasis *Real Cost* (terkoreksi *yield*) agar konsistensi mutu produk terjaga dan erosi modal akibat *hidden waste* dapat dihentikan secara permanen.

Ranah 2: Evaluasi Metode Penetapan Harga (Pricing Strategy)

Pengujian kemampuan kalkulasi modal utuh (pemasukan komponen *Owner's Salary*, biaya overhead, gas, listrik, dan depresiasi alat), serta penerapan rumus penyesuaian harga khusus pada *platform merchant food delivery* (GoFood/GrabFood/ShopeeFood). Tujuan Intervensi oleh Tim PKM adalah menyelesaikan masalah pembentukan harga asal-asalan (*Cost-Plus* sederhana/ikut kompetitor) serta jebakan kerugian akibat potongan komisi agregator 20% di aplikasi digital. Pre-Test ini bertujuan untuk mendeteksi miskonsepsi matematis peserta dalam menetapkan harga jual *offline* maupun *online*, sehingga tim PKM dapat memberikan *rumus presisi amannya margin (margin-safe pricing)* agar keuntungan usaha tidak lagi tergerus oleh komisi platform.

Ranah 3: Pembukuan & Digitalisasi Keuangan (Financial Management)

Pengujian literasi keuangan dasar mengenai pemisahan entitas bisnis dan pribadi (*Economic Entity Concept*), prinsip pencatatan arus kas harian, serta pengenalan fitur-fitur pembukuan otomatis berbasis aplikasi *cloud* (Accurate Online). Tujuan Intervensi oleh Tim PKM adalah mengatasi permasalahan pencatatan manual di buku tulis fisik yang rentan hilang, tercampurnya rekening bank pribadi dengan rekening usaha, serta ketiadaan Laporan Laba Rugi periodik. Pre-Test ini bertujuan memetakan kesiapan dan literasi digital peserta sebelum dituntun mengadopsi software akuntansi digital, guna mewujudkan otomatisasi pembukuan harian, pengelolaan persediaan bahan baku secara *real-time*, dan keterbukaan performa keuangan usaha

Berikut disajikan hasil Pretest 1 dan 2 :

Tabel 6. Hasil Pretest 1

No	Nama Peserta / Brand	Sektor F&B	Nilai Pre-Test (PG + kasus)
1	MK1 (Boba Milk Fresh)	Minuman	40
2	KSK4 (Keripik Singkong)	Keripik	30
3	CP1 (Fudgy Cake)	Cake/Kue	50
4	CNB1 (Nasi Kotak Berkah)	Catering	40
5	KSK2(Keripik Abadi)	Keripik	30
6	CP2 (Artisan Cupcake)	Cake/Kue	50
7	CNB2 (Dapur Selera)	Catering	40
8	MK2 (Es Teh & Milk Tea)	Minuman	30
9	KSK3 (Singkong Crispy)	Keripik	30
10	CP4 (Brownies Lumer)	Cake/Kue	40
11	CNB3 (Catering Buana)	Catering	40
12	CP5 (Pastry & Cookies)	Cake/Kue	50
13	KSK4 (Kriuk Singkong)	Keripik	20
14	CNB4 (Bento Box Snack)	Catering	40
15	MK3 (Kopi Susu Hits)	Minuman	30
16	CP6 (Snack Rumahan)	Cake/Kue	40
17	KSK5 (Keripik Pedas Bgr)	Keripik	30
18	CNB5 (Nasi Tumpeng Mini)	Catering	40
19	CP3 (Dessert Box Jkt)	Cake/Kue	50
20	MK4 (Mocktail & Boba)	Minuman	30
RATA-RATA			37,5

Sebagaimana hasil yang digambarkan dalam tabel, menunjukkan bahwa Tingkat pengetahuan peserta terhadap BOP, Yield Percentage, cost plus pricing, penetapan harga online, penggunaan *Bill of Materials* (BOM) pada aplikasi akuntansi digital, depresiasi dan perhitungan HPP masih rendah dengan skor tertinggi adalah 50 dan rata-rata skor adalah 37,5.

Hasil Pretest kedua saat akan dilaksanakan pelatihan online adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Hasil Pretest Ke -2 Dengan Menggunakan Skala Likert

No	Nama Peserta / Brand	Kategori Sektor F&B	Skor Total Pre-Test	Rata-Rata Likert Pre-Test
1	MK1 (Boba Milk Fresh)	Minuman	24	1,71
2	KSK4 (Keripik Singkong)	Keripik	21	1,50
3	CP1 (Fudgy Cake)	Cake/Kue	30	2,14
4	CNB1 (Nasi Kotak Berkah)	Catering	26	1,86
5	KSK2(Keripik Abadi)	Keripik	19	1,36
6	CP2 (Artisan Cupcake)	Cake/Kue	32	2,29
7	CNB2 (Dapur Selera)	Catering	28	2,00
8	MK2 (Es Teh & Milk Tea)	Minuman	22	1,57
9	KSK3 (Singkong Crispy)	Keripik	20	1,43
10	CP4 (Brownies Lumer)	Cake/Kue	29	2,07
11	CNB3 (Catering Buana)	Catering	25	1,79
12	CP5 (Pastry & Cookies)	Cake/Kue	31	2,21
13	KSK4 (Kriuk Singkong)	Keripik	18	1,29
14	CNB4 (Bento Box Snack)	Catering	27	1,93
15	MK3 (Kopi Susu Hits)	Minuman	23	1,64
16	CP6 (Snack Rumahan)	Cake/Kue	30	2,14
17	KSK5 (Keripik Pedas Bgr)	Keripik	22	1,57
18	CNB5 (Nasi Tumpeng Mini)	Catering	28	2,00
19	CP3 (Dessert Box Jkt)	Cake/Kue	33	2,36
20	MK4 (Mocktail & Boba)	Minuman	21	1,50
RATA-RATA			25,45	1,82

Tim juga menghitung skor per Ranah Evaluasi sebagai berikut :

Tabel 8. Hasil Skor Pretest ke -2 Per Ranah Evaluasi

Ranah Evaluasi	Rata-Rata Pre-Test	Kategori Pre-Test
Ranah 1: Standardisasi Resep & BOM (Butir 1–4)	1,98	Tidak Baik / Rendah
Ranah 2: Strategi Penetapan Harga / Pricing (Butir 5–9)	1,69	Sangat Rendah
Ranah 3: Pembukuan & Digitalisasi Keuangan (Butir 10–14)	1,82	Sangat Rendah
RATA-RATA KESELURUHAN	1,82	Sangat Rendah

Berdasarkan tabel 8 dan 9 juga diperoleh gambaran bahwa skor yang diperoleh peserta rendah yang menandakan bahwa pengetahuan peserta di sisi standarisasi resp, penetapan harga dan pembukuan & digitalisasi keuangan berkategori rendah dan sangat rendah.

3. Pelaksanaan Pelatihan

Pengelolaan keuangan yang terstruktur merupakan fondasi utama keberlanjutan usaha kuliner. Banyak pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mengoperasikan usahanya tanpa pencatatan akuntansi yang baku, yang sering kali memicu fenomena "bocor halus" kas serta kerugian akibat kesalahan penetapan harga jual. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Akuntansi Usaha Kuliner ini diselenggarakan untuk memberikan pemahaman komprehensif, mulai dari pemisahan keuangan pribadi dan usaha, perhitungan *Bill of Materials* (BOM)

berbasis *yield*, penetapan harga jual presisi, hingga otomatisasi pembukuan menggunakan aplikasi Accurate Online. Melalui rangkaian pertemuannya, pelatihan ini membekali para peserta dengan keterampilan praktis guna menjaga profitabilitas bisnisnya. Uraian per pertemuan adalah sebagai berikut (semua bahan presentasi terlampir dan foto-foto kegiatan pelatihan, terlampir):

a. Pertemuan 1, 5 Maret 2026

Topik pelatihan adalah Fondasi Akuntansi Kuliner & Identifikasi Unsur Biaya. Pertemuan diawali dengan mengupas fenomena "bocor halus" keuangan UMKM dan bahaya menganggap kas toko sebagai ATM pribadi. Narasumber menekankan *Prinsip Entitas Bisnis* melalui pemisahan rekening bank/dompet pribadi vs usaha, penetapan gaji pemilik (*Owner's Salary*), serta pengenalan anatomi 3 unsur biaya produksi: Biaya Bahan Baku Langsung (BBBL), Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL), dan Biaya Overhead Pabrik (BOP). Beberapa pertanyaan diajukan oleh peserta, contohnya pertanyaan yang diajukan oleh Ibu Rita (Usaha Catering), tentang cara memisahkan hitungan biaya listrik dan gas jika produksi catering dilakukan di dapur rumah tangga yang sama dengan dapur keluarga. Narasumber menjelaskan penerapan alokasi proporsional berdasarkan persentase estimasi penggunaan usaha (misalnya 60% untuk usaha dan 40% untuk rumah tangga). Pembayaran tagihan diisi bersama atau dipisahkan secara catatan kas agar beban overhead usaha tetap tercatat akurat

b. Pertemuan 2, 2 April 2026

Topik pelatihan adalah Kalkulasi HPP Baku & Pengukuran Yield Percentage. Materi berfokus pada bahaya jebakan "Timbang Mentah" (1 kg bahan baku $\neq$ 1 kg produk jadi). Peserta diajarkan menghitung persentase rendemen (*Yield %*) dan penyusutan (*Waste %*), penyesuaian *Real Cost* bahan baku, konversi satuan (*Multi-Unit Conversion*), hingga menyusun tabel *Bill of Materials* (BOM) standar resep menggunakan *Kuliner Price Calculator*. Satu pertanyaan menarik yang diajukan oleh Pak Rudi (Usaha Keripik Singkong), "Singkong mentah yang saya beli sering kali banyak bagian busuk atau kulitnya tebal sehingga berat bersihnya berkurang drastis. Bagaimana memasukkan rugi susut ini ke modal tanpa membuat harga terlalu mahal?". Narasumber menunjukkan simulasi rumus $Real\ Cost = \frac{Harga\ Beli}{Yield\ \%}$. Jika singkong 1 kg seharga Rp10.000 menyusut menjadi 600 gram (*Yield* = 60%), maka modal riil yang dimasukkan ke resep adalah Rp16.667/kg, bukan Rp10.000. Hal ini memastikan biaya bahan terbuang (*waste*) ditanggung oleh HPP produk agar usaha tidak rugi

c. Pertemuan 3, 16 April 2026

Topik pelatihan adalah Metode Penetapan Harga Jual & Analisis Titik Impas (BEP). Narasumber memaparkan bahaya teknik penetapan harga *Going-Rate Pricing* (asal mengekor harga pesaing). Peserta dilatih menghitung *Cost-Plus Pricing* berdasarkan margin rasional kategori F&B (30%–100%), teknik markup komisi aplikasi *food delivery* agar profit tidak tergerus, serta perhitungan titik impas BEP Unit dan BEP Rupiah harian. Pertanyaan yang diajukan oleh salah satu peserta adalah dari Ibu Dewita (Usaha Brownies), "Mengapa saat saya menaikkan harga di aplikasi GoFood sebesar 20% sesuai persentase potongan komisi, uang bersih yang saya terima di akhir bulan justru tetap lebih kecil dibanding penjualan langsung?". Narasumber memberikan pembuktian matematis bahwa rumus naik langsung ($Harga + 20\%$) adalah salah. Rumus presisi perlindungan margin yang benar adalah $Harga\ Online = \frac{Harga\ Offline}{1 - \%Komisi}$. Jika harga offline Rp40.000, harga

online disesuaikan menjadi $\frac{Rp40.000}{1-0,20} = Rp50.000$, sehingga saat dipotong komisi 20% (Rp10.000), penerimaan bersih toko tetap utuh Rp40.000.

d. Pertemuan 4, 30 April 2026

Topik pelatihan adalah Simulasi Digitalisasi Keuangan Menggunakan Accurate Online. Sesi praktik langsung komputer/laptop untuk migrasi sistem pencatatan manual ke Accurate Online. Agenda mencakup registrasi database usaha, *input Master Item* (Bahan Baku, Kemasan, dan Produk Jadi), penyusunan *Formula Produksi/Resep (BOM)*, serta pemahaman bagaimana sistem secara otomatis memotong stok persediaan dan meng-update HPP secara *real-time* saat terjadi transaksi kasir atau perubahan harga beli bahan di pasar. Salah satu pertanyaan yang diajukan peserta adalah "Bagaimana jika harga Susu UHT di pasar tiba-tiba naik minggu depan? Apakah saya harus mengedit satu per satu resep di seluruh menu minuman yang menggunakan susu tersebut?". Narasumber memperagakan bahwa pada Accurate Online, peserta cukup menginput faktur pembelian bahan baku baru pada Modul Pembelian. Sistem secara otomatis memperbarui *Real Cost* dan merevisi nilai HPP serta laporan laba rugi secara *real-time* berbasis metode persediaan (FIFO/Average) tanpa perlu membongkar formula resep.

e. Pertemuan 5, 14 Mei 2026

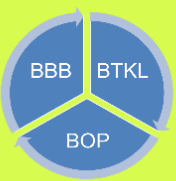
Topik pelatihannya adalah Penyesuaian Harga pada Channel Digital & Strategi Diskon. Narasumber memberikan pendalaman tentang dinamika jualan di platform *food delivery* (GoFood, GrabFood, ShopeeFood). Diberikan strategi merancang 3 pilar harga digital (*Value-Based Markup*, Kemasan/Porsi Khusus, dan Menu Paket Combo Eksklusif) serta skema diskon anti-rugi seperti *Tiered Min. Spend*, *Combo Bundling*, dan *Add-On Upselling* agar terhindar dari jebakan promo hunter. Salah satu pertanyaan yang diajukan oleh peserta adalah "Apakah aman jika usaha saya mengikuti campaign diskon tanggal kembar dari platform yang meminta partisipasi merchant sebesar 5%?". Narasumber menjelaskan bahwa Aman, selama peserta telah menghitung *Bottom-Line Profit* (Laba Kotor setelah dikurangi potongan komisi dasar + alokasi partisipasi promo) dan menetapkan ambang batas *Average Order Value (AOV)* belanja minimal di atas rata-rata transaksi harian.

f. Pertemuan 6, 28 Mei 2026.

Pada pertemuan ini, mempresentasikan *Tugas Akhir & Unjuk Kerja Penyusunan HPP & Formula Resep Digital*. Pertemuan penutup ini diisi dengan sesi pemaparan dan unjuk kerja hasil penyusunan data persediaan (Master Item), penyesuaian rendemen (Yield %), serta pembuatan Formula Produksi/Resep pada Accurate Online dari 5 peserta perwakilan berbagai sektor bidang usaha kuliner (hasil kerja 5 perwakilan peserta terlampir).

Adapun contoh bahan presentasi adalah sebagai berikut :

Tabel 9. Contoh Materi Pelatihan (PPT Pelatihan)

Pertemuan 5 Maret 2026	
 Fondasi Akuntansi Kuliner: Jangan Sampai Usaha Rame, Tapi Uang Kas Nolak! Rilla Gantino	 
Anatomi Biaya Produk Kuliner 	HPP Tiga komponen inilah yang membentuk Harga Pokok Produksi (HPP) Utuh.
Pertemuan 2 April 2026	
Mengapa 1 Kg Bahan Baku ≠ 1 Kg Produk Jadi? - Menguasai Yield Percentage & Waste Factor - Menyusun Bill of Materials (BOM) Resep Standar - Rumus Dasar Kalkulasi HPP Baku & Studi Kasus - Latihan Praktis & Sesi Tanya Jawab	
Masalah Utama: Jebakan "Timbang Mentah" - Beli Ayam Utuh 1 kg seharga Rp35.000. - Setelah dibuang bulu, jeroan, dan ceker, sisa daging bersih tinggal 700 gram. - Salah Karrah: Menghitung modal daging bersih tetap Rp35.000/kg. - Realita: Modal daging bersih yang siap diolah sebenarnya adalah Rp50.000/kg! ➔ "Bahan baku yang terbuang (waste) adalah biaya nyata yang harus dibayar oleh HPP!"	
Studi Kasus Rendemen: Pengolahan Singkong Keripik - Beli Singkong Mentah (AP) = 1.000 gram (Harga Rp10.000/kg) - Dibersihkan & Dikupas (EP) = 600 gram Kulit & Bagian Rusak (Waste) = 400 gram (40%) ➔ Kalkulasi Rendemen: $\text{Yield \%} = \left(\frac{600 \text{ g}}{1.000 \text{ g}} \right) \times 100\% = 60\%$ Harga Baku Terevisi (Real Cost): $\text{Harga EP per kg} = \frac{\text{Harga Beli}}{\text{Yield \%}} = \frac{\text{Rp10.000}}{0,60} = \text{Rp16.667/kg}$	

Pertemuan 3 16 April 2026

Jebakan Utama: "Ikut-Ikutan Harga Tetangga" (*Going-Rate*)

Pesaing jual Es Kopi Susu Rp15.000, kita ikut jual Rp15.000.



Dampak:
HPP kita Rp12.000, HPP pesaing Rp7.000. Jika dipaksakan sama, kita pasti bangkrut!

Padahal:

- ☐ Pesaing beli bahan baku langsung dari pabrik grosir (skala besar).
- ☐ Pesaing punya toko sendiri (tidak bayar sewa tempat).
- ☐ Pesaing tidak pakai kemasan premium.

"Harga jual harus mencerminkan struktur biaya internal usaha Anda sendiri, bukan usaha tetangga!"

Simulasi *Cost-Plus Pricing* (Penjualan Direct / Offline)

HPP Utuh Per Pan:
Rp25.000 (Bahan Baku + Kemasan + Overhead + Gaji Pemilik)
Target Margin Keuntungan: 60%

Kalkulasi Perhitungan:

Margin (Rp) = $60\% \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}15.000$
 Harga Jual Toko = $\text{Rp}25.000 + \text{Rp}15.000 = \text{Rp}40.000$

Hasil: Keuntungan bersih per pan adalah Rp15.000.



Fudgy Brownies (Size 20x10)

Jebakan Komisi Aplikasi *Food Delivery* (Online)



Aplikasi *Food Delivery* mengenakan potongan komisi (misal: 20%).

Salah Kaprah (Rumus Asal Nalik):

Harga Online = Harga Offline + (20% x Harga Offline)
 $\text{Rp}40.000 + \text{Rp}8.000 = \text{Rp}48.000$

Fakta:

Saat dijual Rp48.000, dipotong komisi 20% oleh aplikasi (20% x Rp48.000 = Rp9.600).

Uang bersih yang diterima toko: $\text{Rp}48.000 - \text{Rp}9.600 = \text{Rp}38.400$ (Rp1.600 dari harga offline).

Pertemuan 4 30 April 2026

Mengapa Pilih Accurate Online untuk UMKM F&B?



- 01 **Otomatisasi Stok Bahan Baku:** Begitu 1 porsi makanan terjual, stok tepung, telur, dan minyak otomatis terpotong sesuai resep.
- 02 **Perhitungan HPP Real-Time:** HPP otomatis menyesuaikan saat harga beli bahan baku di pasar berubah.
- 03 **Akses Multi-Device:** Bisa dipantau dari Smartphone, Tablet, maupun Laptop di mana saja.
- 04 **Berbasis Cloud & Terintegrasi:** Data aman tersimpan tanpa takut catatan pembukuan di kertas hilang atau rusak.

Langkah 1: Pendaftaran Akun & Database (15 Menit)

- ☐ Buka browser dan masuk ke [https://accurate.id] (https://accurate.id).
- ☐ Klik tombol "Daftar Akun Baru" (Gunakan email ekstensi WhatsApp).
- ☐ Buat Nama Database Usaha (Contoh: Dapur Berkah - (Nama Peserta)).
- ☐ Pilih Kategori Usaha: Kuliner / Food & Beverage.
- ☐ Tentukan Tanggal Mulai Pembukuan (Gunakan tanggal 1 bulan berjalan).



Langkah 2: Input Data Bahan Baku (Master Item)

Langkah Input (Contoh: Susu UHT):

- Tab Umum:
 - Nama Barang: Susu UHT Full Cream
 - Jenis Barang: Perendaman
 - Kategori: Bahan Baku
- Tab Satuan & Harga:
 - Satuan Utama: liter (atau ml)
 - Harga Beli Terakhir: Rp18.000

Pertemuan 5 14 Mei 2026

Menetapkan Harga Jual Optimal di Platform Food Delivery Tanpa Mengrusa Margin Usaha Akibat Komisi Agregator

Penyesuaian Harga Digital & Strategi Diskon

Formula Markup Harga Online

Jangan menambahkan persentase komisi secara langsung ke harga offline. Gunakan formula Margin Protection Markup:

$$P_{online} = \frac{P_{offline}}{1 - C}$$

*Keterangan: P_{online} = Harga Jual Aplikasi, P_{offline} = Harga Jual Outlet, C = Persentase Komisi Agregator (desimal).

3 Pilar Strategi Harga Digital

1. Value-Based Markup

Sesuaikan harga jual online menggunakan rumus perlindungan margin untuk menutup biaya komisi agregator secara matematis.

2. Kemasan & Porsi Khusus

Buat variasi kemasan atau porsi versi digital yang memberikan justification (alasan rasional) bagi kenaikan harga di aplikasi.

3. Menu Digital Eksklusif

Rilis menu paket combo khusus yang tidak dijual offline untuk menghindari komparasi harga langsung oleh pelanggan.

Narasumber juga memberikan template spreadsheet untuk menghitung harga pokok produksi, harga jual offline dan online serta analisis titik impas (BEP). Formatnya sebagaimana berikut :

BAGIAN 1: INPUT MODAL (HPP UTUH PER UNIT)		
Baris	A (Keterangan Komponen)	B (Nilai / Formula) C (Satuan)
1	INFORMASI PRODUK	
2	Nama Produk	Fudgy Brownies (\$Teks
3	RINCIAN HPP UTUH PER UNIT	
4	Biaya Bahan Baku & Penolong (BBBL)	20,000 Rp / Porsi
5	Biaya Kemasan Langsung (Packaging)	2,000 Rp / Porsi
6	Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	1,500 Rp / Porsi
7	Biaya Overhead Variabel (Listrik, Gas)	1,500 Rp / Porsi
8	TOTAL HPP UTUH PER UNIT	25,000 Rp / Porsi
BAGIAN 2: SIMULASI HARGA JUAL (OFFLINE VS ONLINE APLIKASI)		
Baris	A (Parameter Penetapan Harga)	B (Input / Rumus) C (Keterangan & Catatan)
10	PENETAPAN HARGA OFFLINE (TOKO)	
11	Target % Margin Keuntungan	1 Ketik persentase (misal 40% atau 50%)
12	Nominal Margin Keuntungan (Rp)	12,500 Keuntungan bersih per porsi
13	REKOMENDASI HARGA JUAL OFFLINE	37,500 Harga di kasir / gerai langsung
14		
15	PENETAPAN HARGA ONLINE (FOOD DELIVERY)	
16	Komisi Aplikasi (GoFood/Grab/Shopee)	0 Ketik persentase komisi platform
17	REKOMENDASI HARGA APLIKASI ONLINE	46,875 Harga di aplikasi agar untung tidak terpotong
18	Rekomendasi Pembulatan Harga Online	47,000 Dibulatkan ke ribuan terdekat
BAGIAN 3: ANALISIS TITIK IMPAS / BREAK-EVEN POINT (BEP)		
Baris	A (Elemen Analisis BEP)	B (Input / Rumus) C (Satuan)
20	RINCIAN BIAYA TETAP BULANAN (FIXED COST)	
21	Sewa Tempat / Outlet	1,500,000 Rp / Bulan
22	Gaji Tetap Karyawan / Pemilik	1,000,000 Rp / Bulan
23	Biaya Depresiasi / Penyusutan Alat	200,000 Rp / Bulan
24	Biaya Wi-Fi, Abodemen, & Kebersihan	300,000 Rp / Bulan
25	TOTAL BIAYA TETAP (FIXED COST)	3,000,000 Rp / Bulan
26		
27	TARGET BREAK-EVEN POINT (BEP)	
28	Margin Kontribusi per Unit (Offline)	12,500 Rp / Porsi
29	TARGET BEP UNIT (BULANAN)	240 Porsi / Bulan
30	Hari Kerja Efektif per Bulan	25 Hari
31	TARGET BEP UNIT HARIAN	10 Porsi / Hari
32	TARGET OMZET BEP HARIAN (RP)	375,000 Rp / Hari
	Keterangan	Diisi sendiri oleh Peserta

Gambar 2. Contoh Template Spreadsheet Penghitungan HPP, Harga Jual Offline dan Online serta BEP

4. Kegiatan Pendampingan (kunjungan lapangan)

Proses edukasi dan pelatihan akuntansi yang telah dilaksanakan dalam rangkaian sesi kelas perlu dipastikan penerapannya secara nyata di tingkat operasional harian para pelaku UMKM. Untuk memastikan bahwa data biaya overhead, komponen biaya bahan baku, hingga alokasi beban operasional yang diinput oleh peserta dalam tugas mandiri telah sesuai dengan kondisi aktual di lapangan, tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) bersama mahasiswa pendamping melaksanakan kegiatan Kunjungan Lapangan (*Field Visit & Clinical Mentoring*).

Kunjungan lapangan ini dilakukan secara langsung ke tiga lokasi perwakilan pelaku usaha mitra yang beroperasi di wilayah Jakarta. Pemilihan tiga sampel tujuan kunjungan ini dilakukan secara terukur guna mewakili variasi tingkat kompleksitas produksi yang berbeda dalam industri F&B, yaitu: kategori olahan makanan berat/siap saji, kedai minuman kekinian, dan usaha olahan kue/pasticceria rumahan. Adapun hasil kunjungan berupa rekomendasi yang diberikan yaitu (hasil lengkap kunjungan terlampir) :

Pada Usaha Pengolahan Makanan Siap Saji / Makanan Berat (Kedai Ayam Geprek Mak Nyos - Ibu Nani), 5 Mei 2026

Kedai Ayam Geprek ini merupakan bagian dari usaha Dapur Selera (Nama Pemilik : Andi). Mengingat karakteristik usaha makanan berat berisiko tinggi terhadap kerugian akibat fluktuasi harga bahan baku mentah dan penyusutan porsi (*portion control*), tim PKM memberikan intervensi berupa:

Standardisasi Porsi & Portion Control Cup

Tim PKM mengarahkan Ibu Nani untuk membuat takaran standar (*standard scoop*) menggunakan *measuring cup* untuk cabai rawit (15 gram) dan nasi matang (150 gram). Langkah ini diberikan untuk mencegah ketidakstabilan HPP akibat juru masak yang sering memasukkan bahan tanpa ditimbang (*feeling-based*).

Formula Penyesuaian Harga Bahan Basah (Shrinkage Adjustment)

Tim memberikan template kalkulasi otomatis berbasis tabel *Yield*. Ketika harga cabai atau ayam di pasar melonjak, Ibu Nani cukup mengunggah harga baru pada Accurate Online tanpa harus membongkar resep dasar.

Edukasi Alokasi Biaya Bahan Pembantu (Oil Absorption)

Mengingat penggunaan minyak goreng merupakan komponen terbesar yang sering terlewat dalam HPP usaha *deep frying*, tim PKM menghitung estimasi penyerapan minyak sebesar 25 ml/porsi. Angka ini langsung dimasukkan sebagai biaya bahan baku pembantu di Accurate Online agar margin bersih tidak bocor.

Pada Usaha Kedai Minuman / Beverage Stand (Kopi Sore-Sore - Bapak Agus), 12 Mei 2026

Kopi Sore-sore merupakan bagian dari usaha Kopi Susu Hits (Nama Pemilik : Denny). Bidang usaha minuman kekinian memiliki tantangan utama pada tingginya porsi biaya kemasan (*packaging cost*) serta *waste* cairan yang tersisa pada peralatan pembuat minuman. Intervensi yang diberikan tim PKM meliputi:

Optimalisasi Yield Liquid & Waste Management

Tim PKM memberikan panduan teknis cara pencucian/penuangan sirup gula aren murni dari jerigen ke botol *dispenser* agar mengurangi sisa cairan (*yield loss*) hingga di bawah 2%. Selain itu, tim mengajarkan pemosisian *grinder* kopi untuk meminimalkan bubuk kopi yang terbuang (*waste*) saat proses *dosing*.

Kalkulasi Biaya Packaging & Consumables

Tim PKM mendampingi Bapak Agus untuk memasukkan seluruh komponen kemasan kecil ke dalam Master Item Accurate Online, termasuk *seal film*, pipet, hingga stiker logo (Rp1.500/set). Hal ini bertujuan agar biaya kemasan tercatat secara utuh sebagai bagian dari HPP, bukan diserap sebagai biaya operasional umum.

Skema Alokasi Listrik Peralatan Berdaya Tinggi

Karena usaha minuman menggunakan banyak perangkat elektronik berdaya besar (mesin espresso 1.400 W dan *sealer* 300 W), tim PKM membuat rumus alokasi *Overhead* berbasis jam kerja alat. Dengan demikian, biaya listrik per *cup* kopi dapat teralokasi secara riil ke dalam HPP produk.

Pada Usaha Rumahan Olahan Kue / Pastry & Bakery (Brownies Shinta Kitchen - Ibu Shinta), 19 Mei 2026

Usaha ini merupakan bagian dari usaha Brownies Lumer (Nama Pemilik : Nina). Olahan kue rumahan umumnya mengalami persinggungan kuat antara biaya rumah tangga dan biaya usaha, serta sensitif terhadap konversi unit bahan mentah (seperti telur utuh vs telur cair). Intervensi spesifik dari tim PKM mencakup:

Konversi Unit & Yield Correction Bahan Sensitif

Tim PKM memberikan rumus konversi khusus untuk bahan telur, di mana modal beli telur (*Rp32.000/kg*) dikonversikan menjadi harga bersih telur cair tanpa cangkang (*Rp36,36/gram*). Pendampingan ini memastikan *BOM (Bill of Materials)* di Accurate Online mencerminkan berat bahan cair yang benar-benar masuk ke adonan *brownies*.

Pemisahan Utilitas Rumah Tangga vs Usaha

Tim PKM melakukan audit penggunaan oven listrik dan kompor gas. Tim menghitung konsumsi listrik oven (0,466 kWh per *batch*) dan membuat persentase pemisahan tagihan listrik serta gas rumah tangga secara proporsional agar pemakaian dapur keluarga tidak membebankan HPP produk usaha.

Perhitungan Depresiasi Aset Dapur

Tim membimbing Ibu Shinta dalam menghitung biaya penyusutan (*depreciation cost*) untuk alat-alat baking seperti *hand mixer* dan oven listrik berdasarkan perkiraan masa pakai, sehingga ada alokasi dana cadangan untuk peremajaan alat produksi di masa depan.

5. Post Test (Evaluasi) dan Analisa

Pelaksanaan evaluasi dilakukan secara komprehensif melalui *pre-test* dan *post-test* yang masing-masing diselenggarakan sebanyak dua kali. *Pre-test* pertama dilaksanakan saat pertemuan pengenalan untuk memvalidasi profil dan masalah awal UMKM, sedangkan *pre-test* kedua digelar pada awal Pelatihan 1 untuk mengukur pemahaman teknis awal peserta. Sejalan dengan hal tersebut, *post-test* juga dilakukan sebanyak dua kali. Tujuan utama dari skema pengujian ganda ini adalah untuk membandingkan peningkatan kompetensi peserta secara *before-after*, serta mengevaluasi sejauh mana kegiatan PKM pelatihan penentuan harga jual dengan topik *Pelatihan Penetapan Harga Jual Produk Makanan bagi Pelaku Usaha Kecil Jabodetabek* ini efektif memecahkan permasalahan mitra yang telah diidentifikasi sebelumnya. Melalui evaluasi ini, dapat dibuktikan secara terukur bahwa solusi yang diberikan berhasil mengatasi masalah pencatatan manual, *waste* resep yang tak terukur, kerugian akibat komisi platform digital, hingga ketidakpastian profitabilitas usaha kuliner mitra.

Adapun hasil post test 1 (sama soalnya dengan Pretest 1) adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Perbandingan Skore Pre Test 1 dan Post Test 1

No	Nama Peserta / Brand	Sektor F&B	Nilai Pre-Test (PG + kasus)	Nilai Post-Test (PG + kasus)	Peningkatan Nilai (Δ)	Persentase Kenaikan (%)	Status Ketuntasan
1	Siska (Boba Milk Fresh)	Minuman	40	100	+60	150,0%	Lulus
2	Budi (Keripik Singkong)	Keripik	30	90	+60	200,0%	Lulus
3	Maya (Fudgy Cake)	Cake/Kue	50	100	+50	100,0%	Lulus
4	Rian (Nasi Kotak Berkah)	Catering	40	90	+50	125,0%	Lulus

5	Dewi (Keripik Abadi)	Keripik	30	80	+50	166,7%	Lulus
6	Linda (Artisan Cupcake)	Cake/Kue	50	100	+50	100,0%	Lulus
7	Andi (Dapur Selera)	Catering	40	90	+50	125,0%	Lulus
8	Sari (Es Teh & Milk Tea)	Minuman	30	90	+60	200,0%	Lulus
9	Eko (Singkong Crispy)	Keripik	30	80	+50	166,7%	Lulus
10	Nina (Brownies Lumer)	Cake/Kue	40	100	+60	150,0%	Lulus
11	Agus (Catering Buana)	Catering	40	90	+50	125,0%	Lulus
12	Retno (Pastry & Cookies)	Cake/Kue	50	100	+50	100,0%	Lulus
13	Hendra (Kriuk Singkong)	Keripik	20	80	+60	300,0%	Lulus
14	Fitri (Bento Box Snack)	Catering	40	90	+50	125,0%	Lulus
15	Denny (Kopi Susu Hits)	Minuman	30	90	+60	200,0%	Lulus
16	Tari (Snack Rumah)	Cake/Kue	40	100	+60	150,0%	Lulus
17	Wahyu (Keripik Pedas Bgr)	Keripik	30	80	+50	166,7%	Lulus
18	Doni (Nasi Tumpeng Mini)	Catering	40	90	+50	125,0%	Lulus
19	Rina (Dessert Box Jkt)	Cake/Kue	50	100	+50	100,0%	Lulus
20	Yulia (Mocktail & Boba)	Minuman	30	90	+60	200,0%	Lulus
	RATA- RATA		37,5	91,5	+54,0	144,0%	100% Lulus

Analisis dari tabel diatas Adalah sebagai berikut :

Tabel 11. Analisis

No. Soal	Ranah Materi	Tingkat Kelulusan Pre-Test (%)	Tingkat Kelulusan Post-Test (%)	Analisis & Penyebab Kesalahan Saat Pre-Test
PG 1	Biaya Over-head Pabrik ((BOP)	35%	95%	Peserta awal menganggap biaya listrik, air, dan gas sebagai biaya operasional pribadi, bukan bagian dari modal produk.
PG 2	<i>Yield Percentage</i> (Rendemen)	30%	90%	Sebagian besar peserta belum mengenal istilah rendemen dan menyamakannya dengan persentase diskon bahan.
PG 3	Gaji Pemilik (<i>Owner's Salary</i>)	45%	95%	Banyak UMKM merasa untung bersih usaha sudah otomatis menjadi gaji mereka tanpa perlu dianggarkan terpisah dalam HPP.
PG 4	<i>Cost-Plus Pricing</i>	50%	100%	Peserta paham konsep keuntungan sederhana, tetapi sering lupa menambahkan persentase <i>markup</i> ke nilai modal awal.
PG 5	Komisi Aplikasi Online	25%	90%	Kesalahan paling umum: Peserta mengalikan harga offline dengan 20% (Rp20.000 + Rp4.000 = Rp24.000), sehingga saat dipotong 20% oleh aplikasi ($20\% \times \text{Rp}24.000 = \text{Rp}4.800$), penerimaan bersih mereka berkurang menjadi Rp19.200 (rugi).
PG 6	Keunggulan BOM (<i>Accurate Online</i>)	40%	95%	Peserta belum mengetahui fungsi pengikatan resep standar (<i>Bill of Materials</i>) terhadap pembaruan harga otomatis.
PG 7	Depresiasi Peralatan	20%	85%	Biaya penyusutan alat merupakan komponen yang paling sering diabaikan karena peserta merasa alat dibeli satu kali di awal usaha.
Kasus B	Kalkulasi HPP, Margin, & Harga Aplikasi	30%	90%	Pada pre-test, peserta gagal mengidentifikasi biaya kemasan dan overhead per unit ke dalam HPP, serta salah menggunakan rumus penyesuaian harga aplikasi <i>online</i> .

Nilai Rata-Rata Pre-Test: 37,5 dari skala 100 (Masuk dalam kategori Sangat Rendah).

Nilai Rata-Rata Post-Test: 91,5 dari skala 100 (Masuk dalam kategori Sangat Baik).

Indeks Gain (Peningkatan N-Gain):

$$N\text{-Gain} = \frac{\text{Skor Post-Test} - \text{Skor Pre-Test}}{\text{Skor Maksimal} - \text{Skor Pre-Test}} = \frac{91,5 - 37,5}{100 - 37,5} = \frac{54,0}{62,5} = 0,864$$

Kesimpulan Kinerja adalah sebagai berikut :

Nilai N-Gain sebesar 0,864 tergolong dalam kriteria Tinggi ($g > 0,7$). Hal ini membuktikan bahwa kegiatan PkM efektif meningkatkan pemahaman peserta mengenai kalkulasi HPP dan penetapan harga jual secara terukur.

Selanjutnya perbandingan hasil Pretest 2 dengan Post test 2 sebagai berikut :

Tabel 12. Perbandingan Hasil Pre Test 2 dan Post Test 2

No	Nama Peserta Brand	Kategori / Sektor F&B	Skor Total Pre-Test	Rata-Rata Likert Pre-Test	Skor Total Post-Test	Rata-Rata Likert Post-Test	Kenaikan Skor (Δ)	Persentase Peningkatan (%)
1	MK1 (Boba Milk Fresh)	Minuman	24	1,71	62	4,43	+38	158,3%
2	KSK4 (Keripik Singkong)	Keripik	21	1,50	58	4,14	+37	176,2%
3	CP1 (Fudgy Cake)	Cake/ Kue	30	2,14	65	4,64	+35	116,7%
4	CNB1 (Nasi Kotak Berkah)	Catering	26	1,86	60	4,29	+34	130,8%
5	KSK2(Keripik Abadi)	Keripik	19	1,36	55	3,93	+36	189,5%
6	CP2 (Artisan Cupcake)	Cake/ Kue	32	2,29	66	4,71	+34	106,3%
7	CNB2 (Dapur Selera)	Catering	28	2,00	61	4,36	+33	117,9%
8	MK2 (Es Teh & Milk Tea)	Minuman	22	1,57	59	4,21	+37	168,2%
9	KSK3 (Singkong Crispy)	Keripik	20	1,43	56	4,00	+36	180,0%
10	CP4 (Brownies Lumer)	Cake /Kue	29	2,07	64	4,57	+35	120,7%
11	CNB3 (Catering Buana)	Catering	25	1,79	58	4,14	+33	132,0%
12	CP5 (Pastry & Cookies)	Cake/ Kue	31	2,21	67	4,79	+36	116,1%
13	KSK4 (Kriuk Singkong)	Keripik	18	1,29	54	3,86	+36	200,0%
14	CNB4 (Bento Box Snack)	Catering	27	1,93	62	4,43	+35	129,6%
15	MK3 (Kopi Susu Hits)	Minuman	23	1,64	60	4,29	+37	160,9%
16	CP6 (Snack Rumahan)	Cake/ Kue	30	2,14	65	4,64	+35	116,7%
17	KSK5 (Keripik Pedas Bgr)	Keripik	22	1,57	57	4,07	+35	159,1%

18	CNB5 (Nasi Tumpeng Mini)	Catering	28	2,00	63	4,50	+35	125,0%
19	CP3 (Dessert Box Jkt)	Cake/ Kue	33	2,36	68	4,86	+35	106,1%
20	MK4 (Mocktail & Boba)	Minuman	21	1,50	59	4,21	+38	181,0%
	RATA-RATA		25,45	1,82	60,95	4,35	+35,50	145,2%

Rekapitulasi hasil per ranah evaluasi adalah sebagai berikut :

Tabel 13. Hasil Per Ranah Evaluasi

Ranah Evaluasi	Rata-Rata Pre-Test	Kategori Pre-Test	Rata-Rata Post-Test	Kategori Post-Test	Peningkatan Skor (Δ)
Ranah 1: Standardisasi Resep & BOM (Butir 1–4)	1,98	Tidak Baik / Rendah	4,52	Sangat Baik	+2,54
Ranah 2: Strategi Penetapan Harga / Pricing (Butir 5–9)	1,69	Sangat Rendah	4,28	Sangat Baik	+2,59
Ranah 3: Pembukuan & Digitalisasi Keuangan (Butir 10–14)	1,82	Sangat Rendah	4,25	Sangat Baik	+2,43
RATA-RATA KESELURUHAN	1,82	Sangat Rendah	4,35	Sangat Baik	+2,53

Analisis dari hasil ini adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan Pengetahuan dan Perilaku (*Knowledge Gain*)

Berdasarkan hasil pengolahan data kuesioner dari 20 peserta UMKM kuliner di Jabodetabek, terjadi peningkatan signifikan pada pemahaman dan tata kelola keuangan peserta setelah mengikuti rangkaian pendampingan selama 3 bulan. Sebelum Pelatihan (Pre-Test)

Rata-rata skor Likert peserta berada pada angka 1,82 (kategori Sangat Rendah / Sangat Tidak Setuju). Hal ini menunjukkan bahwa sebelum pelatihan, mayoritas peserta belum memiliki dokumen resep terstandar (BOM), mengabaikan biaya overhead/penyusutan alat, tidak mengalokasikan *owner's salary*, serta belum memisahkan keuangan pribadi dan usaha.

Sesudah Pelatihan (Post-Test)

Rata-rata skor Likert melonjak menjadi 4,35 (kategori Sangat Baik / Sangat Setuju), menandakan peningkatan kapasitas sebesar 145,2%.

2. Analisis Signifikansi (*Uji Beda Paired Sample t-Test*)

Untuk menguji keberhasilan program secara statistik, dilakukan analisis uji beda berpasangan (*Paired Sample t-Test*) menggunakan SPSS/Stata dengan tingkat kepercayaan 95% ($\alpha = 0,05$):

Rata-Rata Pre-Test: 25,45 (SD = 4,24)

Rata-Rata Post-Test: 60,95 (SD = 3,89)

Nilai *t*-hitung: -36,42

Nilai p -value (2-tailed): 0,000 ($p < 0,05$)

Dikarenakan nilai p -value (0,000) lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini membuktikan secara ilmiah bahwa kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat oleh Tim PKM bersama mitra PT Tripa Maju Bersama memberikan pengaruh positif yang signifikan secara statistik terhadap peningkatan kemampuan kalkulasi HPP dan tata kelola keuangan para pelaku bisnis kuliner peserta.

Secara keseluruhan, seluruh rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa pelatihan dengan topik *Pelatihan Penetapan Harga Jual Produk Makanan bagi Pelaku Usaha Kecil Jabodetabek* pada usaha kuliner ini berjalan dengan sangat lancar, tertib, dan efektif tanpa menemui kendala yang berarti. Keberhasilan dan kelancaran pelaksanaan acara ini tidak terlepas dari tingginya antusiasme serta komitmen para peserta UMKM kuliner yang hadir secara konsisten dari pertemuan awal hingga sesi penutupan. Tingkat partisipasi aktif peserta tercermin jelas dari responsivitas mereka selama sesi pemaparan materi, keaktifan dalam berdiskusi dan mengajukan pertanyaan, hingga keseriusan dalam menyelesaikan tugas-tugas mandiri.

Adapun kendala-kendala teknis skala kecil yang sempat ditemui di lapangan, seperti penyesuaian konversi satuan resep yang rumit, perhitungan *yield* penyusutan bahan baku, hingga proses *input master item* dan formula produksi pada aplikasi Accurate Online, dapat teratasi dengan sangat baik. Hal ini dimungkinkan berkat tersedianya skema pendampingan yang intensif melalui kegiatan *Field Visit & Clinical Mentoring* ke lokasi usaha mitra serta sesi *One-on-One Digital Mentoring* secara privat. Kehadiran tim PKM bersama mahasiswa pendamping yang sigap memberikan bimbingan langsung secara personal berhasil mengurai setiap hambatan pemahaman yang dialami peserta.

Dukungan sarana, prasarana, serta koordinasi yang solid antara tim pelaksana PKM dan para pelaku usaha mitra turut menjadi faktor kunci yang memastikan seluruh agenda pelatihan dapat diselesaikan tepat waktu sesuai dengan target yang telah direncanakan. Output yang dihasilkan pun sangat memuaskan, di mana seluruh peserta perwakilan berhasil menyusun *Bill of Materials* (BOM), menghitung HPP presisi, dan mengoperasikan sistem akuntansi digital secara mandiri untuk keberlanjutan bisnis mereka.

KESIMPULAN

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bertajuk "Penguatan Kompetensi UMKM F&B Jabodetabek dalam Perhitungan HPP, Penetapan Harga Jual, dan Digitalisasi Keuangan" diselenggarakan oleh Tim Pengabdian FEB Universitas Esa Unggul bersama PT Tripa Maju Bersama pada Maret–Mei 2026. Program ini melibatkan 20 pelaku UMKM sektor *Food and Beverage* (F&B) di Jabodetabek.

Asesmen awal menunjukkan kelemahan mendasar mitra dalam manajemen keuangan: pencatatan bercampur dengan kas rumah tangga, pengabaian *owner's salary* dan depresiasi alat, penetapan harga intuitif, kegagalan memformulasi komisi *merchant aggregator* (GoFood, GrabFood, ShopeeFood), serta pengabaian *yield percentage* yang memicu pengikisan modal (*hidden waste*).

Untuk mengatasinya, Tim PkM menerapkan pendekatan *Action Learning and Digital Mentoring* yang mengombinasikan pelatihan daring via Zoom, pendampingan grup, *field visit*, dan klinik konsultasi privat. Intervensi teknologi berupa aplikasi Accurate Online (simulasi BOM dan laporan keuangan) serta *Spreadsheet* "Kuliner

Price Calculator" interaktif diintroduksikan untuk menghitung HPP, rendemen bahan, dan margin multisaluran secara presisi. Keberhasilan program terbukti secara kuantitatif melalui evaluasi bertahap:

- a. Pemahaman Kognitif
Rata-rata nilai pengujian materi (*Pre-Test 1 vs Post-Test 1*) melonjak dari 37,5 (Sangat Rendah) menjadi 91,5 (Sangat Baik) dengan kelulusan 100%. Indeks N-Gain sebesar 0,864 masuk kategori Tinggi ($g > 0,7$).
- b. Transformasi Perilaku
Skor praktik operasional (*Pre-Test 2 vs Post-Test 2*) naik dari 1,82 menjadi 4,35 (+145,2%), dengan lonjakan signifikan pada Standardisasi Resep/BOM (+2,54), Strategi Harga (+2,59), dan Digitalisasi Keuangan (+2,43).
- c. Signifikansi Statistik
Uji beda berpasangan (*Paired Sample t-Test*) menghasilkan t -hitung = -36,42 dan $p = 0,000$ ($p < 0,05$), menegaskan pengaruh positif signifikan terhadap kemampuan peserta.

Program ini juga memenuhi empat luaran akademis: submit artikel ke Jurnal Lumbung Inovasi (SINTA 4), pendaftaran Hak Cipta (HaKI) di DJKI Kemenkumham, publikasi video kegiatan, dan artikel media massa *online*. Secara keseluruhan, PkM berhasil mentransformasi tata kelola keuangan 20 UMKM kuliner Jabodetabek dari spekulatif menjadi berbasis data akuntansi digital yang presisi dan sehat.

REKOMENDASI

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) serta hasil evaluasi yang diperoleh, berikut disampaikan beberapa rekomendasi konstruktif bagi pengembangan program, penguatan kapasitas mitra, dan keberlanjutan intervensi di masa mendatang:

1. Bagi Pelaku Usaha UMKM Kuliner (Mitra) adalah sebagai berikut :
 - a. Kedisiplinan Konsistensi Pencatatan
Diharapkan para peserta secara konsisten menerapkan resep terstandar (*Bill of Materials*) dan menginput data pembelanjaan harian ke dalam aplikasi Accurate Online maupun *Spreadsheet Kuliner Price Calculator* secara *real-time*. Pengecekan *stock opname* berkala perlu dilakukan untuk mencegah kebocoran persediaan.
 - b. Pemisahan Entitas Keuangan secara Mutlak
Pelaku usaha harus berkomitmen menjaga pemisahan rekening bank/dompet pribadi dan bisnis. Pengambilan dana oleh pemilik wajib dibatasi pada porsi alokasi gaji (*owner's salary*) yang telah dianggarkan dalam HPP, bukan mengambil dari kas sisa penjualan.
 - c. Evaluasi Harga Berkala
Meningkat tingginya fluktuasi harga bahan baku di kawasan Jabodetabek, mitra disarankan memanfaatkan fitur penyesuaian HPP dinamis untuk merevisi harga jual atau porsi secara proporsional tanpa mengorbankan margin keuntungan bersih.
2. Bagi Tim Pelaksana PkM dan Institusi Perguruan Tinggi adalah sebagai berikut :
 - a. Perpanjangan Durasi Pendampingan Pasca-Program (*Post-Mentoring*)
Agar adopsi teknologi akuntansi seperti Accurate Online tidak terhenti setelah program berakhir, disarankan untuk membentuk kelompok alumni pendampingan (*alumni helpdesk*) yang dipimpin oleh mahasiswa secara

- berkala untuk memantau keberlanjutan penyusunan Laporan Laba Rugi bulanan mitra.
- b. Pengembangan Modul Lanjutan
Pada program PKM periode berikutnya, materi dapat dikembangkan mencakup manajemen perpajakan UMKM sederhana, strategi efisiensi biaya operasional (*cost reduction strategy*), analisis kelayakan investasi penambahan alat produksi, serta manajemen rantai pasok (*supply chain management*) untuk mendapatkan harga bahan baku yang lebih efisien.
 - c. Perluasan Skala Jangkauan Mitra
Mengingat besarnya jumlah UMKM F&B di Jabodetabek (mencapai lebih dari 1,2 juta unit usaha), skema pelatihan interaktif ini disarankan untuk direplikasi dengan menjangkau komunitas UMKM yang lebih luas, seperti kerja sama dengan Dinas Koperasi dan UMKM di tingkat Kabupaten/Kota.
3. Bagi Mitra Industri / Stakeholder (PT Tripa Maju Bersama & Pemerintah Daerah) adalah sebagai berikut :
- a. Fasilitasi Akses Perangkat dan Bantuan Modal Stimulus
Pihak mitra industri dan pemangku kebijakan diharapkan dapat memberikan skema bantuan subsidi lisensi perangkat lunak akuntansi berbasis *cloud* bagi UMKM skala mikro yang terbukti tertib administrasi.
 - b. Integrasi dengan Ekosistem Digital
Mendorong kolaborasi lanjutan dengan penyedia platform *merchant aggregator* agar menyediakan fitur konversi kalkulator HPP transparan di dalam aplikasi *seller*, sehingga pelaku usaha kecil terhindar dari jebakan penetapan harga jual yang merugikan

ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada PT Tripa Maju Bersama sebagai mitra yang telah memfasilitasi dan bersama-sama dalam pelaksanaan PKM TIM dan mahasiswa pendamping FEB Universitas Esa Unggul Jakarta. Ucapan terimakasih juga kami sampaikan kepada seluruh peserta pelatihan serta berbagai pihak yang membantu dalam pelaksanaan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Banten. (2023). *Provinsi Banten dalam angka 2023*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta. (2023). *Provinsi DKI Jakarta dalam angka 2023*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. (2023). *Provinsi Jawa Barat dalam angka 2023*.
- Horngren, C. T., Bhimani, A. , Rajan, M. V., & Datar, S. M. (2019). *Management and Cost Accounting* (7th ed.). Pearson Education.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Laporan hasil pendataan lengkap koperasi dan UMKM (PL-KUMKM) 2023*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Rilla Gantino, & Yuanita Arianti. (2025). *Akuntansi Manajemen*. Universiti Press, Universitas Esa Unggul Jakarta.
- Tamplin, T. (2023). *Marketing Accountant: Definition, Roles, Qualifications*. Finance Strategists.

Lampiran 1. Soal Prettest 1

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban
1	Dalam industri kuliner F&B, manakah dari komponen berikut yang dikategorikan sebagai Biaya Overhead Pabrik (BOP)?	a. Beras, daging ayam, dan tepung terigu b. Biaya pemakaian listrik oven, air, gas LPG, dan depresiasi alat c. Upah koki dan staf dapur d. Biaya pembelian stiker logo dan wadah thinwall
2	Apa yang dimaksud dengan <i>Yield Percentage</i> (rendemen bahan) dalam perhitungan resep produk makanan?	a. Persentase diskon bahan baku dari supplier b. Persentase berat/volume bahan baku bersih yang dapat digunakan setelah melalui proses pengupasan, pembersihan, atau pemotongan c. Persentase keuntungan bersih yang diinginkan oleh pemilik usaha d. Besarnya persentase komisi yang dipotong oleh aplikasi food delivery
3	Pemilik usaha kuliner rumahan sering kali tidak memasukkan gaji untuk dirinya sendiri (<i>Owner's Salary</i>). Dampak terbesar dari kesalahan ini adalah...	a. Pajak usaha menjadi lebih tinggi b. HPP terhitung terlalu tinggi sehingga harga jual mahal c. Usaha terlihat menguntungkan padahal mengalami kerugian riil karena tenaga kerja pemilik tidak terbayar secara wajar d. Bahan baku menjadi cepat kedaluwarsa
4	Jika HPP 1 porsi Nasi Kotak adalah Rp15.000 dan pemilik usaha menginginkan <i>markup</i> keuntungan sebesar 40% dari HPP, berapa harga jual offline yang harus ditetapkan menggunakan metode <i>Cost-Plus Pricing</i> ?	a. Rp18.000 b. Rp21.000 c. Rp25.000 d. Rp30.000
5	Aplikasi <i>merchant food delivery</i> mengenakan komisi sebesar 20%. Jika harga jual offline normal Anda adalah Rp20.000, berapa harga jual di aplikasi agar keuntungan bersih Anda tidak berkurang?	a. Rp24.000 b. Rp25.000 c. Rp26.000 d. Rp28.000
6	Apa keunggulan utama penggunaan <i>Bill of Materials</i> (BOM) pada aplikasi akuntansi digital (<i>Accurate Online</i>) saat terjadi kenaikan harga bahan baku di pasar?	a. Aplikasi akan otomatis membelikan bahan baku baru b. Sistem secara otomatis menghitung ulang HPP produk dan merekomendasikan harga jual baru tanpa perlu hitung manual c. Aplikasi akan memberikan pinjaman modal secara otomatis d. Komisi aplikasi food delivery otomatis menjadi 0%
7	Mengapa biaya depresiasi (penyusutan) peralatan seperti kompor, oven, dan mesin <i>cup sealer</i> wajib dimasukkan ke dalam komponen HPP?	a. Supaya alat tidak cepat rusak b. Agar pengusaha memiliki cadangan dana untuk membeli/mengganti alat baru ketika masa pakainya habis c. Sebagai syarat wajib pembukaan rekening bank d. Untuk menaikkan harga jual setinggi mungkin