Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat
Volume 6 Nomor 2, November 2026
e-ISSN 2797-1694 | | p-ISSN 2797-1708
https://mathjournal.unram.ac.id/index.php/Rengganis/index

Penguatan Pemahaman Pengendalian Persediaan dan Penetapan Harga Jual pada UMKM Swalayan

Dedy Djefris[1], Eka Rosalina[1], Muhammad Rafi[1], Fitra Oliyan[1*], Endrawati[1], Syaufa Muliana[6]

[1] Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, Padang
[6] Mahasiswa Prodi D3 Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Padang, Padang

fitraoliyan@pnp.ac.id

Abstract
The regional economy of Agam Regency is supported by micro, small, and medium enterprises (MSMEs), particularly in the retail sector. However, many of these businesses still face difficulties in managing inventory, keeping financial records, and setting selling prices. Our partner, a family-run minimarket in Nagari Ampek Angkek, had no stock records or written price list, and business funds had not been clearly separated from household money. This program aimed to improve the partner's understanding of inventory control, markup-based pricing, and the separation of business and personal finances. The method consisted of training followed by guided practice, involving the owner and two employees. To measure changes in understanding, participants answered the same nine case-based multiple-choice questions before and after the training. The average score increased from 63.0 to 92.6. The largest change occurred in inventory control (33.3 to 88.9), while pricing strategy rose from 77.8 to 100 and financial separation from 77.8 to 88.9. The team also prepared a simple Excel stock report format. These results reflect the understanding of three participants immediately after training, not yet changes in recording practice or financial performance.

Keywords: inventory control; markup pricing; separation of business and personal finances; minimarket; MSMEs

Abstrak
Perekonomian daerah Kabupaten Agam didukung oleh UMKM, terutama sektor perdagangan ritel. Namun, masih banyak di antara usaha tersebut yang menghadapi kendala dalam pengelolaan persediaan, pencatatan keuangan, dan penetapan harga jual. Mitra kegiatan ini, sebuah swalayan keluarga di Nagari Ampek Angkek, belum memiliki catatan stok dan daftar harga jual tertulis, serta belum memisahkan uang usaha dengan jelas dari uang pribadi. Kegiatan ini dilaksanakan untuk meningkatkan pemahaman mitra tentang pengendalian persediaan, penetapan harga jual berbasis harga beli dan markup, serta pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Metode yang dipakai adalah pelatihan yang dilanjutkan dengan praktik terbimbing di lokasi usaha, dengan peserta pemilik dan dua orang karyawan. Untuk melihat perubahan pemahaman, peserta mengerjakan sembilan soal pilihan ganda berbasis kasus yang sama sebelum dan sesudah pelatihan. Nilai rata-rata naik dari 63,0 menjadi 92,6. Perubahan paling besar terlihat pada pengendalian persediaan (33,3 menjadi 88,9), sedangkan strategi harga naik dari 77,8 menjadi 100 dan pemisahan keuangan dari 77,8 menjadi 88,9. Tim juga menyiapkan format laporan stok sederhana di Excel. Hasil ini menggambarkan pemahaman tiga peserta segera setelah pelatihan, belum perubahan praktik pencatatan maupun kinerja keuangan.

Kata Kunci: pengendalian persediaan; penetapan harga berbasis markup; pemisahan keuangan usaha dan pribadi; swalayan; UMKM

1. PENDAHULUAN

Di banyak daerah, UMKM menjadi tempat bergantung bagi sebagian besar tenaga kerja dan pendapatan rumah tangga. Tambunan (2019) mencatat bahwa jumlah UMKM di Indonesia terus bertambah, tetapi sebagian besar masih berskala mikro dengan

kemampuan manajerial dan akses pengetahuan yang terbatas. Pada usaha dagang eceran, keterbatasan itu biasanya tampak dalam tiga hal sehari-hari: jumlah stok yang tidak tercatat, harga jual yang ditentukan seadanya, dan uang usaha yang bercampur dengan uang keluarga. Meskipun sering dipandang sebagai persoalan teknis yang sederhana, ketiga aspek tersebut berpengaruh langsung terhadap kemampuan pemilik mengukur laba usahanya.

Bagi usaha ritel seperti toko dan swalayan, persediaan merupakan aset dengan porsi modal terbesar. Ahmad dan Zabri (2018) menemukan bahwa praktik manajemen persediaan pada usaha ritel mikro berpengaruh terhadap kinerja usaha, dan pengaruh itu makin kuat ketika pemiliknya memahami cara mengelola persediaan. Di sisi lain, pengecer kecil lebih sering memutuskan pembelian barang berdasarkan permintaan pembeli hari itu daripada berdasarkan perencanaan (Eicker & Cilliers, 2018). Padahal, studi pada industri ritel menunjukkan bahwa praktik persediaan yang tepat ikut menentukan kinerja persediaan dan gudang (Jama et al., 2023).

Pencatatan keuangan juga punya peran yang tidak kalah penting. Penelitian pada UMKM di Sri Lanka dan Rwanda menunjukkan hubungan positif antara kebiasaan mencatat dan kinerja usaha (Balagobei, 2019; Damascene & Kasozi, 2025). Di Indonesia, Putri dan Suidarma (2026) melaporkan bahwa literasi keuangan, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta pembukuan sederhana berpengaruh terhadap kelangsungan usaha UMKM. Untuk harga jual, banyak pelaku usaha kecil memakai cara *cost-plus*, yaitu harga beli atau harga pokok ditambah keuntungan yang diinginkan, karena cara ini mudah dan dianggap wajar oleh pembeli (Ndwandwe & Khoza, 2026). Pada usaha dagang, harga pokok semestinya tidak hanya berisi harga beli; Widiyati et al. (2023) menekankan bahwa perhitungan harga pokok yang rinci diperlukan agar pedagang kecil tidak salah menetapkan harga jual. Meski begitu, Susanti et al. (2026) menunjukkan bahwa penetapan harga pada UMKM tidak hanya ditentukan oleh biaya, tetapi juga dipengaruhi oleh permintaan konsumen dan kondisi persaingan.

Beberapa tim pengabdian sudah pernah menangani masalah serupa. Purnama dan Utami (2023) memperkenalkan kartu stok di sebuah toko plastik di Yogyakarta, dan pemilik toko menjadi lebih mudah merencanakan pembelian. Pelatihan pencatatan persediaan juga dilakukan di toko sembako dan toko kelontong yang sebelumnya belum pernah mencatat stok (Safarah et al., 2024; Sareng & Utami, 2023). Untuk urusan keuangan, pelatihan pemisahan uang pribadi dan uang usaha telah dilakukan di Indramayu dan Medan (Pamuji et al., 2025; Hasbullah & Hermanto, 2026). Di Sumatera Barat sendiri, Amelia et al. (2025) mendampingi pelaku UMKM di Jorong Malabur dalam pembukuan sederhana. Sementara itu, Puspita et al. (2026) membantu UMKM kue basah menghitung harga pokok sebagai dasar harga jual.

Kegiatan-kegiatan tersebut kebanyakan berfokus pada satu persoalan saja, misalnya stok atau pembukuan. Hasilnya pada umumnya dilaporkan secara naratif, tanpa angka yang menunjukkan bagian mana yang sudah dipahami peserta dan bagian mana yang belum. Kegiatan ini berbeda dalam dua hal. Pertama, persediaan, harga jual, dan pemisahan keuangan dibahas bersamaan dengan satu alat kerja, yaitu format laporan

stok yang memuat harga beli dan harga jual, karena di lapangan ketiganya saling bergantung. Harga jual sulit dievaluasi kalau harga beli tidak dicatat, dan laba tidak bisa dihitung kalau uang swalayan dipakai untuk keperluan rumah tanpa catatan. Kedua, soal evaluasi disusun dari kejadian nyata di swalayan mitra, sehingga perubahan pemahaman dapat dilihat per peserta, per materi, dan per butir soal.

Mitra kegiatan ini adalah sebuah swalayan keluarga di Nagari Ampek Angkek, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Swalayan buka setiap hari dari pukul 07.30 sampai 22.00 (14,5 jam) dan dijalankan oleh pemilik bersama dua anggota keluarga yang bekerja sebagai karyawan. Usaha ini memiliki dua unit penjualan, yaitu swalayan yang menjual kebutuhan pokok dan lapak sayuran segar di bagian depan yang dikelola oleh istri pemilik. Dari observasi awal, tim tidak menemukan kartu stok atau catatan barang masuk dan keluar, daftar harga jual tertulis, maupun buku kas yang memisahkan uang swalayan, uang penjualan sayuran, dan uang keluarga. Stok barang, harga jual, dan arus uang usaha sepenuhnya dipegang oleh pemilik secara langsung. Akibatnya, jumlah barang di rak kadang berbeda dengan perkiraan, karyawan harus menunggu pemilik untuk memastikan harga suatu barang, dan hasil penjualan sayuran masih bercampur dengan hasil penjualan swalayan. Kondisi awal ini juga tergambar pada hasil *pre-test*: nilai rata-rata materi persediaan hanya 33,3, dan tidak satu pun peserta menjawab benar soal tentang pencatatan barang masuk. Data kuantitatif seperti jumlah jenis barang dan frekuensi selisih stok belum dapat dihimpun karena belum ada catatan yang bisa dijadikan dasar. Kondisi ini perlu dibenahi karena mitra bersaing dengan ritel lain yang bermodal lebih besar dan sudah memakai sistem yang lebih modern.

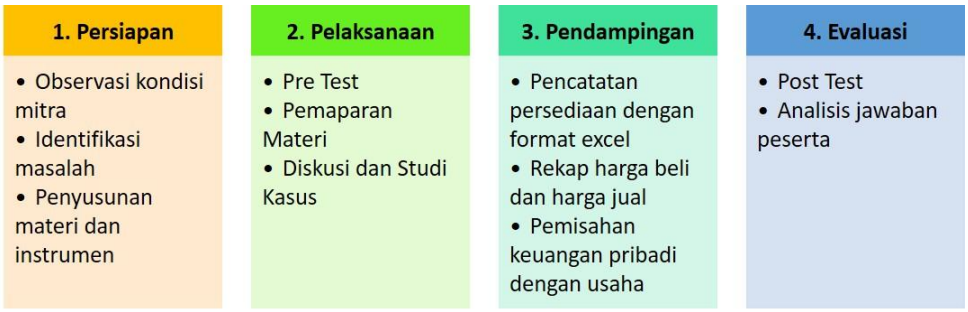
Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan pemahaman mitra dalam tiga hal: mencatat persediaan, menetapkan harga jual dari harga beli dan markup, serta memisahkan uang usaha dari uang pribadi. Pemahaman ini diharapkan menjadi langkah awal menuju kebiasaan mencatat, yang pada tahap berikutnya dapat mendukung efisiensi pengelolaan stok dan akurasi informasi keuangan mitra.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan dilaksanakan dengan metode pelatihan dan pendampingan berupa praktik terbimbing. Pada sesi pelatihan, tim pengabdian menjelaskan materi dengan bahasa sederhana, diselingi diskusi dan contoh kasus yang diambil dari kegiatan sehari-hari di swalayan. Setelah itu, tim mendampingi mitra mempraktikkan pencatatan stok dan harga menggunakan format sederhana di Microsoft Excel. Seluruh rangkaian kegiatan berlangsung dalam satu hari, yaitu pada 15 September 2026, di lokasi usaha mitra di Nagari Ampek Angkek, Kabupaten Agam. Pesertanya tiga orang, yaitu pemilik yang sekaligus mengelola swalayan dan dua anggota keluarga yang bekerja sebagai karyawan. Pendampingan dalam artikel ini merujuk pada praktik terbimbing pada hari tersebut. Pemantauan penggunaan format setelah tanggal pelaksanaan belum dilakukan, sehingga tidak dilaporkan dalam artikel ini.

Tahapan kegiatan ditunjukkan pada Gambar 1. Pada tahap persiapan, tim berkoordinasi dengan mitra, mengamati cara swalayan dikelola, lalu menyiapkan materi, format

pencatatan stok, dan soal evaluasi. Tahap pelaksanaan dimulai dengan *pre-test* selama 15 menit, dilanjutkan dengan pemaparan materi tentang pengendalian persediaan, pencatatan dan pemisahan keuangan, serta penetapan harga jual selama 60 menit, lalu diskusi kasus selama 45 menit. Pada tahap pendampingan selama 60 menit, tim memperagakan cara mengisi format laporan stok, kemudian peserta berlatih mengisi kolom barang masuk, barang keluar, harga beli, dan harga jual dengan bimbingan tim. Kegiatan ditutup dengan *post-test* selama 15 menit memakai soal yang sama, sehingga keseluruhan kegiatan berlangsung sekitar 195 menit.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian

Evaluasi kegiatan ini dibatasi pada perubahan pemahaman peserta, atau tingkat pembelajaran dalam model evaluasi pelatihan (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2016). Instrumennya berupa sembilan soal pilihan ganda dengan empat pilihan jawaban. Soal dibagi menjadi tiga bagian, masing-masing tiga soal, yaitu pengendalian persediaan (Bagian A), strategi harga (Bagian B), dan pemisahan keuangan pribadi dan usaha (Bagian C). Instrumen lengkap beserta kunci jawabannya disajikan pada Lampiran 1.

Instrumen disusun oleh tim melalui tiga langkah. Pertama, tim merumuskan konsep kunci setiap materi berdasarkan hasil observasi awal, misalnya bahwa barang masuk harus dicatat dan bahwa harga jual perlu diperbarui ketika harga beli berubah. Kedua, setiap konsep dituangkan menjadi soal berbentuk kasus yang biasa terjadi di swalayan, misalnya jumlah mi instan di rak yang ternyata lebih sedikit dari perkiraan pemilik, harga gula dari pemasok yang naik, atau uang laci yang dipakai untuk belanja rumah. Sebagai contoh, soal A2 berbunyi "Pemilik mengira masih ada 20 bungkus mie, tetapi saat dihitung di rak ternyata hanya 17 bungkus. Hal ini menunjukkan…", dengan jawaban benar "toko perlu catatan stok agar jumlah barang dan selisihnya bisa diketahui". Ketiga, rancangan soal ditelaah ulang oleh tim untuk memastikan bahasanya mudah dipahami dan kasusnya sesuai dengan kondisi mitra. Salah satu hasil telaah adalah perubahan soal yang semula mengandaikan mitra sudah memiliki kartu stok menjadi soal yang berangkat dari kondisi mitra yang belum mencatat. Uji validitas dan reliabilitas secara statistik tidak dilakukan karena respondennya hanya tiga orang.

Setiap jawaban benar diberi skor satu. Nilai per bagian adalah persentase jawaban benar dari tiga soal, dan nilai total dihitung dari sembilan soal. Data kemudian dibandingkan secara deskriptif antara sebelum dan sesudah pelatihan untuk tiap peserta, tiap bagian, dan tiap soal. Karena *pre-test* dan *post-test* memakai soal yang sama dalam rentang waktu yang pendek, hasilnya berpotensi dipengaruhi efek pengulangan (*testing effect*),

yaitu peserta menjawab lebih baik karena sudah mengenal soal, bukan semata karena memahami materi. Keterbatasan ini perlu diperhitungkan dalam membaca hasil evaluasi.

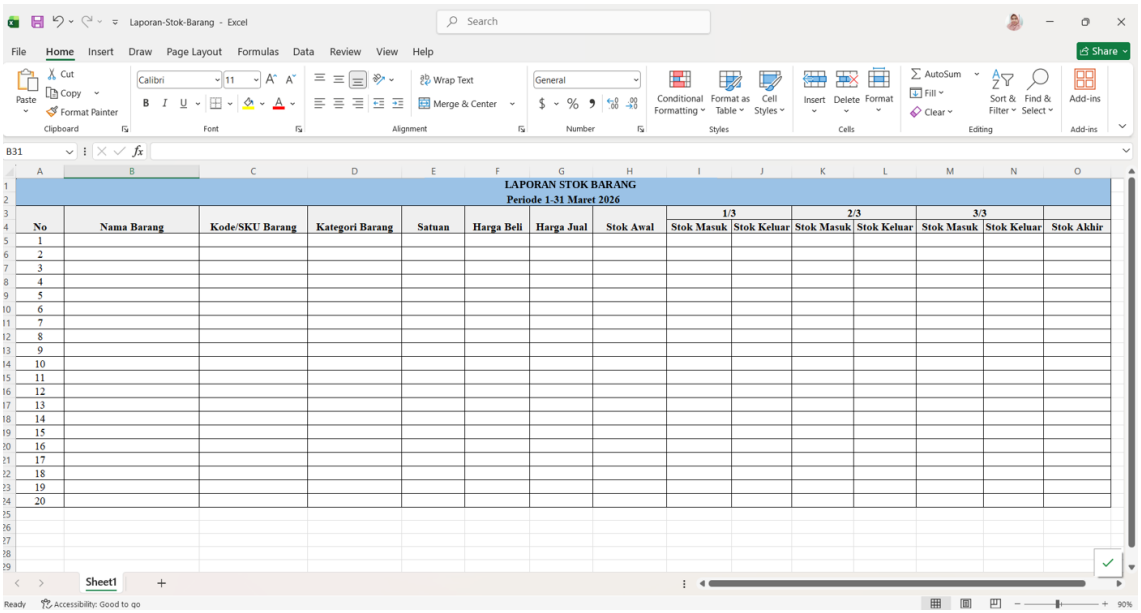
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dibuka dengan *pre-test* untuk mengetahui sejauh mana peserta memahami topik sebelum menerima materi. Ketua tim kemudian menyampaikan materi pengendalian persediaan, pencatatan keuangan, dan penentuan harga jual berdasarkan harga beli dan markup. Pemaparan dilakukan langsung di dalam swalayan, sehingga contoh yang dipakai bisa langsung dikaitkan dengan barang yang ada di rak. Beberapa kali peserta juga menanyakan tentang cara mereka mengelola stok dan harga selama ini, dan pertanyaan itu dijadikan bahan diskusi.

Dari diskusi terungkap bahwa hampir semua informasi harga hanya diketahui pemilik. Jika pemilik sedang tidak di swalayan, karyawan harus menunggu atau menelepon dulu sebelum melayani pembeli untuk barang tertentu. Tim lalu menyarankan agar harga pokok pembelian dan harga jual setiap barang dicatat dan ditinjau secara berkala. Harga jual yang diperkenalkan dihitung dari harga pokok pembelian ditambah estimasi keuntungan sebesar 30%. Sebagai ilustrasi, barang dengan harga beli Rp10.000 dijual Rp13.000. Dengan begitu, harga jual bisa ditetapkan secara seragam, dan karyawan dapat melihat harga tanpa harus menunggu pemilik datang. Perlu ditegaskan bahwa harga pokok yang dipakai dalam pelatihan ini masih sebatas harga beli dari pemasok. Biaya lain seperti ongkos angkut, barang susut atau rusak, dan biaya operasional belum dimasukkan, sehingga cara yang diperkenalkan lebih tepat disebut penetapan harga berbasis harga beli dan markup, bukan *cost-plus* dalam arti penuh. Perhitungan harga pokok yang memasukkan komponen biaya tersebut menjadi materi lanjutan.

Untuk membantu pencatatan, tim menyusun format laporan stok barang di Microsoft Excel (Gambar 2). Kolomnya memuat nama barang, kode, kategori, satuan, harga beli, harga jual, stok awal, barang masuk, barang keluar, dan stok akhir untuk setiap periode. Karena harga beli dan harga jual berada dalam satu lembar, selisih keduanya dapat dipakai untuk melihat markup setiap barang. Gambar 2 merupakan format yang disiapkan tim dan diperagakan saat pendampingan. Bukti pengisian format ini dengan data barang mitra belum terdokumentasi dalam kegiatan ini, sehingga Gambar 2 perlu dibaca sebagai produk yang disiapkan tim, bukan sebagai bukti bahwa format tersebut telah digunakan mitra.



Gambar 2. Format laporan stok barang di Microsoft Excel yang disiapkan tim (belum berisi data mitra)

3.2 Hasil Evaluasi Pemahaman Mitra

Semua peserta memperoleh nilai yang lebih tinggi setelah pelatihan (Tabel 1). Rata-rata nilai naik dari 63,0 menjadi 92,6. Kenaikan terbesar dialami pemilik, dari 55,6 menjadi 100, sementara kedua karyawan sama-sama naik dari 66,7 menjadi 88,9.

Tabel 1. Nilai pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan

Peserta	Sebelum	Sesudah	Peningkatan
Peserta 1 (pemilik)	55,6	100,0	44,4
Peserta 2 (karyawan)	66,7	88,9	22,2
Peserta 3 (karyawan)	66,7	88,9	22,2
Rata-rata	**63,0**	**92,6**	**29,6**

Jika dilihat per materi (Tabel 2), pengendalian persediaan mengalami kenaikan paling tinggi, dari 33,3 menjadi 88,9. Nilai strategi harga naik dari 77,8 menjadi 100, sedangkan pemisahan keuangan naik dari 77,8 menjadi 88,9.

Tabel 2. Rata-rata nilai pemahaman per materi

Materi	Sebelum	Sesudah	Peningkatan
A. Pengendalian persediaan	33,3	88,9	55,6
B. Strategi harga	77,8	100,0	22,2
C. Pemisahan keuangan	77,8	88,9	11,1
Total	**63,0**	**92,6**	**29,6**

Tabel 3 memperlihatkan hasil per soal. Soal A1, tentang mencatat barang yang datang dari pemasok, tidak dijawab benar oleh seorang pun sebelum pelatihan, tetapi dijawab

benar oleh semua peserta sesudahnya. Soal A3 tentang memesan barang sebelum stok habis naik dari 33% menjadi 100%. Soal B1 dan B3, yang berkaitan dengan harga yang hanya diingat dan pembaruan daftar harga, sama-sama naik dari 67% menjadi 100%. Ada dua soal yang hasilnya belum memuaskan. Soal A2 tentang selisih stok tetap di angka 67%, dan soal C2 tentang mencatat uang toko yang dipakai untuk keperluan rumah baru mencapai 67%. Adapun soal B2, C1, dan C3 sudah dijawab benar oleh semua peserta sejak *pre-test*.

Tabel 3. Persentase peserta yang menjawab benar per butir soal

Soal	Konsep yang diukur	Sebelum	Sesudah
A1	Barang masuk dicatat di catatan stok	0%	100%
A2	Selisih stok hanya diketahui jika ada catatan	67%	67%
A3	Catatan stok untuk memesan sebelum habis	33%	100%
B1	Risiko harga jual yang hanya diingat	67%	100%
B2	Harga jual = harga beli + keuntungan	100%	100%
B3	Pembaruan daftar harga saat harga beli naik	67%	100%
C1	Uang usaha disimpan terpisah	100%	100%
C2	Pengambilan uang usaha untuk keluarga dicatat	33%	67%
C3	Penjualan swalayan dan sayuran dicatat terpisah	100%	100%

3.3 Pembahasan

Nilai awal yang rendah pada materi persediaan tidak mengejutkan, karena mitra memang belum pernah mencatat stok. Hasil *post-test* menunjukkan bahwa peserta sudah memahami fungsi catatan stok sebagai alat untuk mengendalikan barang, bukan sekadar pekerjaan administrasi tambahan. Hal ini sesuai dengan temuan Ahmad dan Zabri (2018) bahwa pengetahuan pemilik tentang persediaan menjadi jembatan antara praktik persediaan dan kinerja usaha ritel mikro. Pengalaman kegiatan serupa di toko plastik, toko sembako, dan toko kelontong juga menunjukkan bahwa pemilik yang semula tidak mencatat stok dapat menerapkannya setelah diberi contoh dan latihan langsung (Purnama & Utami, 2023; Safarah et al., 2024; Sareng & Utami, 2023). Bagi swalayan yang melayani kebutuhan harian, kemampuan memesan barang sebelum habis juga penting, mengingat pengecer kecil cenderung bergerak mengikuti permintaan pembeli (Eicker & Cilliers, 2018).

Pada materi harga, ada temuan yang cukup menarik. Semua peserta sudah bisa menghitung harga jual dari harga beli ditambah keuntungan sejak sebelum pelatihan. Jadi, masalahnya bukan pada kemampuan berhitung, melainkan pada tidak adanya catatan harga. Begitu harga dari pemasok berubah, harga jual yang hanya diingat mudah terlewat untuk disesuaikan, atau berbeda antara satu karyawan dan karyawan lain. Itu sebabnya kenaikan pada soal B1 dan B3 dianggap penting. Daftar harga yang tertulis membuat penetapan harga berbasis markup dapat diterapkan secara konsisten, sejalan dengan kebiasaan UMKM yang memilih cara berbasis biaya karena mudah dan

transparan (Ndwandwe & Khoza, 2026). Puspita et al. (2026) juga menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok yang rapi membantu UMKM menetapkan harga jual yang lebih masuk akal. Dengan format stok yang memuat harga beli dan harga jual, mitra memiliki sarana untuk menilai markup setiap barang apabila format tersebut diisi secara rutin.

Materi pemisahan keuangan naik paling sedikit karena nilai awalnya sudah cukup tinggi. Peserta umumnya sudah tahu bahwa uang toko sebaiknya disimpan terpisah dan bahwa penjualan sayuran perlu dicatat terpisah dari penjualan swalayan. Yang belum sepenuhnya dipahami adalah perlunya mencatat uang toko yang diambil untuk keperluan rumah. Pada usaha keluarga, pengambilan seperti ini sering dianggap biasa karena toko dipandang sebagai milik bersama. Masalahnya, tanpa catatan, laba usaha tidak dapat dihitung dengan benar. Temuan ini sejalan dengan hasil Putri dan Suidarma (2026) tentang pentingnya pemisahan keuangan bagi kelangsungan UMKM, dan dengan pengalaman pengabdian di Indramayu, Medan, dan Jorong Malabur yang menekankan pemisahan dana serta pencatatan transaksi (Amelia et al., 2025; Hasbullah & Hermanto, 2026; Pamuji et al., 2025).

Soal A2 yang tidak berubah memberi pelajaran tersendiri. Konsep selisih stok tampaknya sulit dipahami hanya melalui penjelasan, dan baru akan terasa maknanya ketika mitra benar-benar menghitung barang di rak lalu membandingkannya dengan catatan. Dengan kata lain, paham belum tentu langsung berarti terbiasa melakukan. Model Kirkpatrick memang membedakan perubahan pada tingkat pembelajaran dengan perubahan perilaku dan hasil, yang perlu diukur pada tahap berikutnya (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2016). Karena itu, pendampingan lanjutan perlu diarahkan pada pengisian format laporan stok dan penghitungan fisik barang secara rutin.

Agar format laporan stok pada Gambar 2 dapat dijalankan dan direplikasi pada usaha sejenis, tim merumuskan pembagian tugas dan prosedur penggunaannya seperti pada Tabel 4. Pembagian ini mempertimbangkan bahwa swalayan buka 14,5 jam setiap hari dan dijaga bergantian oleh pemilik dan karyawan. Daftar harga yang dicetak dari format ini dapat ditempel di meja kasir, sehingga karyawan tidak lagi bergantung pada pemilik untuk mengetahui harga. Format ini juga dapat dicetak dan diisi secara manual, lalu dipindahkan ke Excel oleh pemilik. Pilihan ini penting karena Sinamo et al. (2025) menemukan bahwa peserta pelatihan pembukuan yang kesulitan memakai Excel lebih memilih templat cetak.

Tabel 4. Pembagian tugas dan prosedur penggunaan format laporan stok

No	Kegiatan	Pelaksana	Waktu
1	Mencatat barang yang datang dari pemasok beserta harga belinya	Karyawan yang menerima barang	Setiap barang datang
2	Memperbarui harga jual dan mencetak ulang daftar harga	Pemilik	Setiap harga beli berubah
3	Merekap barang keluar (terjual) dari catatan penjualan	Karyawan kasir	Setiap akhir hari
4	Mencatat setoran penjualan swalayan dan sayuran secara terpisah, termasuk uang yang diambil untuk keperluan keluarga	Pemilik	Setiap akhir hari
5	Menghitung stok fisik dan mencocokkannya dengan stok akhir di format	Pemilik bersama karyawan	Setiap minggu, bergilir per kategori barang

Hasil evaluasi ini perlu dibaca dalam batas yang jelas. Kegiatan ini baru menunjukkan peningkatan pengetahuan, yaitu kemampuan peserta menjawab soal kasus dengan benar segera setelah pelatihan. Penerapan pencatatan, yaitu apakah format laporan stok, daftar harga, dan catatan pengambilan uang benar-benar diisi secara teratur, belum diamati karena pemantauan setelah kegiatan belum dilakukan. Dampak terhadap kinerja keuangan, seperti laba, margin, efisiensi, dan akurasi persediaan, juga belum diukur. Oleh karena itu, kenaikan skor *pre-test* ke *post-test* tidak dapat dijadikan bukti langsung bahwa kinerja keuangan swalayan meningkat. Pengetahuan merupakan syarat awal bagi penerapan pencatatan, dan pencatatan yang teratur merupakan syarat bagi tersedianya informasi keuangan yang dapat dipercaya. Sejumlah penelitian memang menunjukkan bahwa pencatatan berhubungan positif dengan kinerja usaha kecil (Balagobei, 2019; Damascene & Kasozi, 2025), dan praktik persediaan yang baik berkaitan dengan kinerja persediaan di sektor ritel (Jama et al., 2023), tetapi hubungan tersebut baru dapat dibuktikan pada mitra apabila perilaku dan hasil usaha diukur secara langsung. Pengalaman ini juga sejalan dengan Samosir et al. (2026), yang mencatat bahwa pelatihan literasi keuangan bagi UMKM lebih bermanfaat bila disertai alat pencatatan yang langsung bisa dipakai.

Kegiatan ini juga memiliki beberapa keterbatasan. Pesertanya hanya tiga orang dari satu usaha, sehingga persentase per soal sangat dipengaruhi oleh jawaban satu orang; perubahan satu jawaban setara dengan sekitar 33 poin persentase. Evaluasi dilakukan segera setelah pelatihan dengan soal yang sama, sehingga hasilnya dapat dipengaruhi efek pengulangan dan belum menunjukkan apakah pemahaman bertahan dalam jangka waktu yang lebih lama. Oleh sebab itu, hasil ini belum dapat digeneralisasi ke UMKM lain.

4. SIMPULAN

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan meningkatkan pemahaman mitra tentang pengendalian persediaan, penetapan harga jual, dan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, sebagaimana diukur segera setelah pelatihan. Nilai rata-rata peserta naik dari 63,0 menjadi 92,6, dan kenaikan terbesar terjadi pada materi persediaan yang memang menjadi persoalan utama mitra. Dalam hal harga, yang dibutuhkan mitra ternyata bukan kemampuan menghitung, tetapi kebiasaan mencatat dan memperbarui daftar harga. Kegiatan ini juga menghasilkan format laporan stok di Excel yang memuat harga beli dan harga jual beserta prosedur penggunaannya. Simpulan ini terbatas pada peningkatan pemahaman tiga peserta dalam satu usaha yang diukur segera setelah pelatihan; penerapan pencatatan oleh mitra dan dampaknya terhadap kinerja keuangan belum diukur.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada Politeknik Negeri Padang yang telah mendanai kegiatan ini melalui dana DIPA Politeknik Negeri Padang Tahun 2026, dan kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Padang selaku pengelola program. Terima kasih juga disampaikan kepada pemilik dan karyawan swalayan mitra yang telah meluangkan waktu dan berpartisipasi aktif selama kegiatan.

6. REKOMENDASI

Pencatatan stok, daftar harga jual, dan pemisahan uang usaha perlu dijalankan mitra setiap hari, dengan pembagian tugas seperti pada Tabel 4. Hal yang paling perlu diperhatikan adalah penghitungan fisik barang secara berkala dan pencatatan setiap uang atau barang swalayan yang dipakai untuk keperluan keluarga, karena keduanya belum sepenuhnya dipahami. Kegiatan berikutnya perlu diawali dengan pemantauan penerapan selama periode tertentu, misalnya tiga bulan, menggunakan indikator perilaku dan hasil usaha, yaitu: (1) keteraturan pencatatan, berupa jumlah hari dalam sebulan ketika format laporan stok diisi; (2) selisih antara stok fisik dan stok catatan pada setiap penghitungan; (3) akurasi daftar harga, berupa persentase barang yang harga jualnya sesuai dengan harga beli terbaru dan markup yang ditetapkan; dan (4) keteraturan pencatatan pengambilan uang untuk keperluan keluarga. Materi lanjutan dapat mencakup perhitungan harga pokok yang memasukkan ongkos angkut, susut, dan biaya operasional, penyusunan laporan laba rugi dan arus kas sederhana, serta pengelompokan barang yang cepat laku dan lambat laku. Evaluasi pemahaman pada kegiatan berikutnya sebaiknya memakai butir soal paralel yang berbeda antara *pre-test* dan *post-test* serta melibatkan lebih banyak UMKM. Kendala yang perlu diantisipasi adalah terbatasnya waktu pemilik dan karyawan, karena swalayan buka setiap hari dengan jam operasional yang panjang.

7. REFERENSI

Ahmad, K., & Zabri, S. M. (2018). The mediating effect of knowledge of inventory management in the relationship between inventory management practices and performance: The case of

micro retailing enterprises. *Journal of Business and Retail Management Research, 12*(2), 83–93. https://doi.org/10.24052/JBRMR/V12IS02/TMEOKOIMITRBIMPAPTCOMRE

Amelia, W., Azzar, Y. T., Anggraini, K., Sari, N. P., & Medika, G. H. (2025). Pendampingan pencatatan pembukuan sederhana untuk meningkatkan kinerja keuangan UMKM di Jorong Malabur. *Tanmiyah Impact: Islamic Economics & Business Service Journal, 1*(2), 1–12. https://studentresearchhub.org/tanmiyahimpact/article/view/174

Balagobei, S. (2019). Impact of record keeping practices on business performance of small and medium scale enterprises in Sri Lanka. *International Journal of Accounting and Financial Reporting, 9*(4), 439–451. https://doi.org/10.5296/ijafr.v9i4.15897

Damascene, U. J., & Kasozi, K. M. (2025). The impact of financial record-keeping practices on the performance of small and medium enterprises. *International Journal of Finance & Banking Studies, 14*(2), 103–108. https://doi.org/10.20525/ijfbs.v14i2.4163

Eicker, T., & Cilliers, J. O. (2018). Inventory decision-making by small Sowetan retailers. *Journal of Transport and Supply Chain Management, 12*, Article a387. https://doi.org/10.4102/jtscm.v12i0.387

Hasbullah, A., & Hermanto, A. (2026). Pelatihan manajemen keuangan dasar bagi UMKM perempuan di Kota Medan: Penerapan pemisahan keuangan pribadi dan usaha. *Kesejahteraan Bersama: Jurnal Pengabdian dan Keberlanjutan Masyarakat, 3*(1), 121–128. https://doi.org/10.62383/bersama.v3i1.2922

Jama, M., Okoumba, W. V. L., & Mafini, C. (2023). A model for inventory management and warehouse performance in the South African retail industry. *LogForum, 19*(4), 555–575. https://doi.org/10.17270/J.LOG.2023.920

Kirkpatrick, J. D., & Kirkpatrick, W. K. (2016). *Kirkpatrick's four levels of training evaluation*. ATD Press.

Ndwandwe, N. H., & Khoza, F. (2026). The impact of pricing strategies on the growth and sustainability of small and medium enterprises: Empirical evidence from South Africa. *Businesses, 6*(1), Article 10. https://doi.org/10.3390/businesses6010010

Pamuji, R. S. S., Saparinda, R. W., Rusdiana, A., & Musabaqoh, T. S. (2025). Penguatan UMKM melalui pemisahan keuangan pribadi dan modal usaha: Pemberdayaan masyarakat di Desa Juntinyuat, Kec. Juntinyuat Kab. Indramayu, Provinsi Jawa Barat. *Abdimas Galuh, 7*(1), 114–121. https://doi.org/10.25157/ag.v7i1.16398

Purnama, E., & Utami, E. S. (2023). Implementasi penggunaan kartu stok untuk meningkatkan manajemen persediaan pada Toko Plastik BB3 Yogyakarta. *Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 4*(2), 1231–1237. https://doi.org/10.46576/rjpkm.v4i2.3219

Puspita, I. L., Anggara, R., Rahmawati, R., & Rianizar, W. (2026). Optimalisasi harga pokok penjualan untuk menentukan harga jual yang kompetitif pada UMKM kue basah. *COMMUNITY: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 6*(2), 1190–1199. https://doi.org/10.51878/community.v6i2.12899

Putri, N. W. O. P., & Suidarma, I. M. (2026). Analisis pengaruh literasi keuangan, pemisahan keuangan pribadi-usaha dan penerapan pembukuan sederhana terhadap kelangsungan usaha UMKM. *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang, 5*(2), 293–300. https://doi.org/10.31933/er76w639

Safarah, N., Salsadila, I. A., Syafa'ati, D., & Gunawan, A. (2024). Pelatihan pencatatan persediaan barang dagang pada Toko Sembako Sri/Eko Desa Wangandowo Kecamatan Bojong Kabupaten Pekalongan. *Cahaya Pengabdian, 1*(1), 12–17. https://doi.org/10.61971/cp.v1i1.41

Samosir, H. E. S., Mujiani, S., Mahmudin, T., Ashari, I. F., & Durya, N. P. M. A. (2026). Peningkatan literasi keuangan UMKM melalui pelatihan pencatatan keuangan digital. *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 4*(4), 22217–22228. https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i4.5792

Sareng, A. K., & Utami, E. S. (2023). Pelatihan pencatatan persediaan barang dagang pada UMKM Toko Kelontong Wahyu dan Toko Kelontong Marlina. *Journal of Comprehensive Science, 2*(12), 1500–1505. https://doi.org/10.59188/jcs.v2i12.563

Sinamo, H. A., Aprildahani, B. R., Rilansari, V., Yunira, E. N., & Julianty, D. T. (2025). Pengembangan ekonomi lokal Desa Tulung Kakan melalui rebranding produk dan peningkatan kapasitas pembukuan keuangan. *Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat, 5*(2), 623–631. https://mathjournal.unram.ac.id/index.php/Rengganis/article/view/741

Susanti, F., Mellyyana, & Oktaviani, S. D. (2026). Strategi penetapan harga pada UMKM: Analisis faktor biaya, permintaan, dan persaingan pada Popcorn MR JO Labstore Universitas Pamulang. Jurnal Operasional Manajemen (JURAMA), 3(3). https://doi.org/10.58174/0p2rcx18

Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research, 9*(1), 1–15. https://doi.org/10.1186/s40497-018-0140-4

Widiyati, D., Hasanah, N., & Napisah. (2023). Teknik dan strategi menghitung HPP dalam rangka eskalasi penjualan pada UMKM Gading Bersinar Depok. *Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3*(2), 195–204. https://doi.org/10.29303/rengganis.v3i2.356