Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat (JPPM)
Volume 7 No 2, Oktober 2026
E-ISSN: 2722-0044 https://doi.org/10.52060/jppm.v7.i2.4658

Literasi Data Penjualan UMKM Desa Glagahsari dalam Mendorong Pencapaian *Sustainable Development Goal* 8

[1]Heri Purnawan, [2]Moh. Khoridatul Huda, [3]Belgis Ainatul Iza, [4]Kartika Chandra Dewi, [5]Nurul Laili, [6]Sabrina Amelialevi, [7]Yuni Rosita Dewi
Program Studi Sains Data, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam,
Universitas Negeri Surabaya, Indoensia
email: [1]heripurnawan@unesa.ac.id, [2]mohhuda@unesa.ac.id, [3]belgisiza@unesa.ac.id, [4]kartikadewi@unesa.ac.id, [5]nurullaili@unesa.ac.id, [6]sabrinaamelialevi@unesa.ac.id, [7]yunidewi@unesa.ac.id

ABSTRAK

Rendahnya literasi data dan kemampuan mengolah data penjualan menjadi permasalahan yang dihadapi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis. Hasil analisis situasi terhadap pelaku UMKM di Desa Glagahsari, Kecamatan Sukorejo, Pasuruan, menunjukkan bahwa 54,5% UMKM masih melakukan pencatatan transaksi secara manual menggunakan buku, sedangkan 45,5% lainnya belum melakukan pencatatan transaksi penjualan. Kondisi tersebut menyebabkan pengelolaan dan pengambilan keputusan bisnis masih didasarkan pada perkiraan dan intuisi. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan literasi data dan kemampuan pelaku UMKM dalam melakukan pencatatan, pengolahan, analisis, dan visualisasi data penjualan sebagai dasar pengambilan keputusan berbasis data, sekaligus berkontribusi terhadap pencapaian *Sustainable Development Goal* (SDG) 8 melalui penguatan pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan. Metode pengabdian dilaksanakan melalui tahapan sosialisasi pentingnya data bisnis, penyusunan format pencatatan transaksi terstruktur, pelatihan pengolahan dan visualisasi data menggunakan Microsoft Excel, pendampingan implementasi hasil analisis, serta evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kemampuan peserta dalam mengolah data penjualan menggunakan Microsoft Excel, termasuk penggunaan fungsi dasar, *Pivot Table*, dan *Pivot Chart*. Selain itu, dihasilkan dashboard penjualan interaktif yang dapat digunakan untuk menganalisis tren penjualan, produk terlaris, dan estimasi omzet. Sebanyak 7 dari 10 peserta (70%) berhasil menyelesaikan pengolahan data hingga pembuatan dashboard secara mandiri.

Kata Kunci : Literasi Data, UMKM, Analisis Data Penjualan, Microsoft Excel, SDG 8

ABSTRACT

Low data literacy and limited ability to process sales data are challenges faced by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in supporting business decision-making. A situational analysis of MSMEs in Glagahsari Village, Sukorejo District, Pasuruan, revealed that 54.5% of MSMEs still record transactions manually using paper-based records, while the remaining 45.5% have never recorded their sales transactions. This condition causes business management and decision-making to rely primarily on estimates and intuition. This community service program aimed to improve the data literacy and ability of MSME owners to record, process, analyze, and visualize sales data as a basis for data-driven decision-making, while also contributing to the achievement of Sustainable Development Goal (SDG) 8 by strengthening inclusive and sustainable local economic growth. The program was implemented through several stages, including socialization on the importance of business data, development of a structured transaction-recording format, training in sales data processing and visualization using Microsoft Excel, assistance in implementing the analysis results, and evaluation. The results showed improved participants' ability to process sales data using Microsoft Excel, including the use of basic functions, Pivot Tables, and Pivot Charts. In addition, an interactive sales dashboard was developed to analyze sales trends, best-selling products, and estimated revenue. A total of 7 out of 10 participants (70%) successfully completed the data processing tasks through the development of the dashboard independently.

Keywords: *Data Literacy, MSME, Sales Data Analysis, Microsoft Excel, SDG 8*

PENDAHULUAN

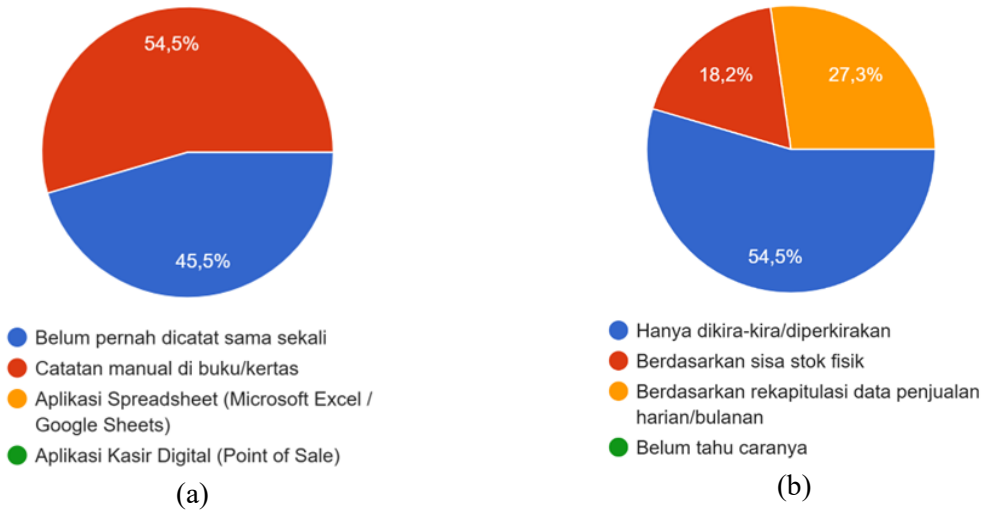
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan fondasi utama perekonomian Indonesia yang berperan krusial dalam penciptaan lapangan kerja dan penggerak ekonomi masyarakat (Janah & Tampubolon, 2024; Lubis & Salsabila, 2024; Pane et al., 2025; Syafiqah et al., 2025; Yolanda & Hasanah, 2024). Desa Glagahsari, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan, merupakan salah satu wilayah dengan potensi ekonomi lokal yang terus berkembang melalui aktivitas UMKM di sektor

How to cite: Purnawan, H., Huda, M. K., Iza, B. A., Dewi, K. C., Laili, N., Amelialevi, S., & Dewi, Y. R. (2026). Literasi Data Penjualan UMKM Desa Glagahsari dalam Mendorong Pencapaian Sustainable Development Goal 8. *Jurnal Pengabdian Pendidikan Masyarakat*, *7*(2), 481-489. https://doi.org/10.52060/jppm.v7i2.4658

https://ejournal.ummuba.ac.id/index.php/JPPM
This work is licensed under a Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional license

perdagangan harian, makanan olahan, dan produk rumahan (Abisha, 2021). Namun, pesatnya pertumbuhan ini belum diimbangi dengan penerapan manajemen usaha yang modern. Sebagian besar UMKM masih dikelola secara konvensional berbasis intuisi tanpa pemanfaatan data yang terstruktur dalam aktivitas operasional sehari-hari (Ningsih et al., 2026; Nurmadewi, 2025; Sasmita & Nasution, 2025).

Berdasarkan hasil survei awal terhadap pelaku UMKM di Desa Glagahsari, terungkap permasalahan mendasar terkait pengelolaan data usaha sebagaimana disajikan dalam Gambar 1. Dalam hal metode pencatatan penjualan, sebanyak 54,5% (6 UMKM) masih mengandalkan catatan manual di buku atau kertas, sementara 45,5% (5 UMKM) bahkan belum pernah melakukan pencatatan sama sekali. Tidak ada satu pun pelaku UMKM (0%) yang telah memanfaatkan aplikasi *spreadsheet* seperti *Microsoft Excel* maupun sistem *Point of Sale* (POS). Dampak dari ketiadaan pencatatan ini terlihat jelas pada mekanisme pengambilan keputusan bisnis, di mana sebanyak 54,5% pelaku UMKM menentukan produk terlaris atau paling menguntungkan hanya berdasarkan perkiraan semata, 18,2% hanya mengandalkan sisa stok fisik, dan hanya 27,3% yang telah melakukan rekapitulasi data harian maupun bulanan.



Gambar 1. (a) Persentase Metode Pencatatan Penjualan (b) Persentase Metode Penentuan Produk Terlaris UMKM Desa Glagahsari

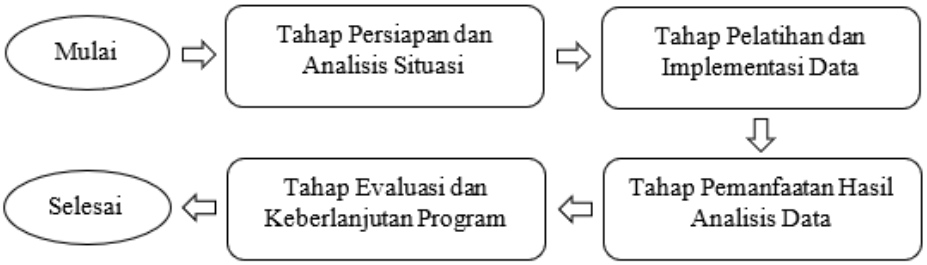
Kondisi empiris tersebut mempertegas bahwa rendahnya literasi data dan ketidakmampuan mengolah data penjualan menjadi hambatan utama mitra. Pengambilan keputusan terkait perencanaan produksi, penetapan harga, hingga pengelolaan stok yang berbasis asumsi berisiko tinggi memicu pemborosan bahan baku, penumpukan stok, hingga kehilangan peluang pasar (Syamil et al., 2026). Padahal, ketersediaan perangkat dasar seperti telepon pintar dan komputer di lokasi sebenarnya sudah cukup memadai, tetapi belum dimanfaatkan secara optimal untuk analisis data usaha (Bachtiar et al., 2020). Oleh karena itu, diperlukan penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) berupa pelatihan dan pendampingan analisis data penjualan berbasis *Microsoft Excel*, mengingat pemanfaatan fitur-fitur sederhana seperti *Pivot Table* dan visualisasi *dashboard* dapat membantu pelaku UMKM mentransformasi data mentah menjadi informasi strategis secara efisien (Adha et al., 2024; Rianti & Harahap, 2021; Safira, 2025).

Solusi yang ditawarkan dalam program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini disusun secara bertahap dan terintegrasi melalui lima langkah utama. Tahap awal dimulai dengan sosialisasi dan edukasi kesadaran data untuk membangun pola pikir pengambilan keputusan berbasis bukti. Selanjutnya, dilakukan pelatihan penyusunan format pencatatan penjualan yang sistematis, diikuti dengan pelatihan pengolahan dan visualisasi data penjualan berbasis *Microsoft Excel*. Tahap berikutnya fokus pada pendampingan implementasi hasil analisis data dalam menentukan jumlah produksi, pengelolaan stok, penetapan harga, dan perencanaan promosi, hingga diakhiri dengan evaluasi serta pendampingan berkala guna menjamin keberlanjutan penerapan pengelolaan data secara mandiri oleh para pelaku UMKM.

Melalui rangkaian kegiatan tersebut, program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi data serta keterampilan teknis pelaku UMKM Desa Glagahsari dalam mengolah dan menganalisis data penjualan berbasis *Microsoft Excel*. Program ini dilakukan sebagai upaya dalam mendorong pencapaian SDG 8, yaitu pertumbuhan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan. Manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan program ini adalah terwujudnya efisiensi operasional usaha, optimalisasi perencanaan stok dan produksi, serta peningkatan kualitas pengambilan keputusan bisnis yang tepat sasaran guna mendorong daya saing dan keberlanjutan UMKM di Desa Glagahsari, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan.

METODE

Pelaksanaan kegiatan PKM ini ditujukan kepada mitra produktif secara ekonomi, yaitu para pelaku UMKM di Desa Glagahsari, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan. Metode yang diterapkan dirancang secara sistematis melalui alur kerja terstruktur untuk menyelesaikan permasalahan utama mitra terkait pengelolaan data penjualan hingga pengambilan keputusan bisnis. Keseluruhan tahapan PKM ini dirangkum dan diilustrasikan dalam diagram alir pelaksanaan kegiatan sebagaimana disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Alir Tahapan Kegiatan PKM untuk UMKM Desa Glagahsari

Langkah awal pelaksanaan kegiatan diawali dengan **Tahap Persiapan dan Analisis Situasi**. Pada tahap ini, tim pengabdi mengidentifikasi permasalahan spesifik mitra serta merancang modul pelatihan dan dataset simulasi (*data dummy*) penjualan yang telah disesuaikan dengan karakteristik usaha UMKM di Desa Glagahsari. Penggunaan *data dummy* ini bertujuan untuk memudahkan pemahaman awal mitra, menciptakan kesetaraan pemahaman standar pencatatan, serta memastikan seluruh peserta dapat mengikuti setiap tahapan latihan pengolahan data tanpa terkendala keterbatasan dokumen transaksi pribadi di awal program.

Tahap berikutnya adalah **Pelatihan dan Implementasi Manajemen Data Penjualan**. Pada tahap ini, mitra dibekali kemampuan teknis dalam pencatatan dan pengolahan data penjualan menggunakan Microsoft Excel. Pelatihan dilakukan melalui praktik langsung meliputi penyusunan format pencatatan sederhana, teknik penginputan data secara konsisten, pembuatan rekapitulasi harian/bulanan, hingga penyajian visualisasi data melalui dashboard dan grafik. Melalui pelatihan ini, data penjualan mentah milik mitra ditransformasikan menjadi data terstruktur yang siap dianalisis.

Tahap selanjutnya fokus pada **Pemanfaatan Hasil Analisis Data untuk Bidang Produksi dan Pemasaran**. Pada aspek produksi, data penjualan historis dimanfaatkan mitra untuk mendeteksi pola permintaan dan menentukan volume produksi secara presisi guna meminimalkan risiko kelebihan stok maupun kekurangan bahan baku. Sementara pada aspek pemasaran, hasil analisis data penjualan digunakan untuk mengidentifikasi produk unggulan, tren permintaan konsumen, penetapan harga ideal, serta penentuan momentum promosi yang tepat. Mitra didampingi secara langsung agar mampu mengintegrasikan wawasan data tersebut ke dalam operasional bisnis sehari-hari.

Rangkaian kegiatan diakhiri dengan **Tahap Evaluasi dan Pendampingan Keberlanjutan Program.** Evaluasi dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap tingkat kemandirian mitra dalam mengoperasikan spreadsheet penjualan serta kuesioner umpan balik untuk mengukur pemahaman pascapelatihan. Keberlanjutan program dijamin melalui penyusunan panduan praktis (modul) pencatatan sederhana dan sesi pendampingan berkala, sehingga pelaku UMKM Desa Glagahsari

mampu mengelola data penjualan secara mandiri dan berkelanjutan demi mendukung pengambilan keputusan bisnis yang tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil implementasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada peningkatan kapasitas pengambilan keputusan bisnis pelaku UMKM di Desa Glagahsari melalui pelatihan analisis data penjualan.

A. HASIL

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan untuk meningkatkan literasi data dan keterampilan teknis pelaku UMKM Desa Glagahsari dalam melakukan pencatatan, pengolahan, analisis, dan visualisasi data penjualan menggunakan Microsoft Excel. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya menghasilkan pemahaman terhadap fungsi-fungsi dasar pengolahan data, tetapi juga menghasilkan luaran berupa data penjualan yang lebih terstruktur, dashboard visualisasi, modul pelatihan, dan Master Template Data Penjualan yang dapat digunakan oleh mitra setelah kegiatan selesai.

Materi pelatihan disusun secara bertahap agar peserta dapat mengikuti proses pengolahan data mulai dari tahap paling dasar hingga menghasilkan informasi dalam bentuk visual. Rincian materi yang diberikan disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Tahapan Materi Pelatihan Analisis Data Penjualan dengan Microsoft Excel

Pembersihan Data dan Rumus Dasar	Pembersihan Data	Rumus Dasar
	a. Format data: format tanggal, keuangan b. Menghapus data kosong (blanks) dan duplikasi c. Fungsi TRIM, PROPER, dll	a. Operasi dasar aritmetika: +, -, *, / b. Fungsi LOOKUP c. Fungsi SUM, AVERAGE, COUNTIF, dll
Tabel Pivot dan Visualisasi Data	Pembuatan Tabel *Pivot*	Visualisasi Interaktif
	a. Insert Pivot Table b. Pengenalan 4 Area c. Grouping Tren Waktu d. Sorting & Rekap Produk Terlaris	a. Pivot Chart b. Slicer Filter c. Koneksi Slicer
Pembuatan Dashboard Sederhana	Peserta diajarkan menyajikan data dalam bentuk grafik (*bar chart* dan *pie chart*) agar laporan keuangan dan penjualan lebih intuitif dan mudah dipahami	

Tabel 1 menunjukkan bahwa pelatihan dimulai dari keterampilan dasar yang diperlukan untuk menghasilkan data yang siap dianalisis. Peserta terlebih dahulu mempelajari pembersihan data, termasuk perapian format, penghapusan data kosong dan duplikasi, serta penggunaan fungsi dasar Excel. Tahapan tersebut kemudian dilanjutkan dengan pengolahan data menggunakan Pivot Table untuk melakukan rekapitulasi berdasarkan produk dan periode waktu. Setelah itu, peserta diperkenalkan dengan Pivot Chart dan Slicer sebagai sarana untuk menyajikan informasi secara interaktif. Rangkaian pelatihan diakhiri dengan penyusunan dashboard sederhana menggunakan grafik batang dan pie chart.

Pelatihan dilakukan secara tatap muka dengan pendekatan praktik langsung dan pendampingan selama peserta mengerjakan data transaksi. Pendekatan tersebut memungkinkan peserta untuk tidak hanya menerima penjelasan mengenai fungsi Excel, tetapi juga langsung menerapkan setiap tahapan pada data yang digunakan selama pelatihan. Dokumentasi proses pelatihan ditampilkan pada Gambar 3.



(a) Materi Pembersihan Data dan Rumus Dasar (b) Materi Tabel Pivot dan Visualisasi

Gambar 3. Suasana pelatihan analisis data penjualan menggunakan Microsoft Excel bersama para pemilik UMKM Desa Glagahsari

Gambar 3(a) memperlihatkan aktivitas peserta ketika mempraktikkan materi pembersihan data dan penggunaan rumus dasar Excel. Pada tahap ini peserta diarahkan untuk mengenali data yang tidak konsisten, merapikan format, menghapus data ganda maupun kosong, serta melakukan perhitungan menggunakan fungsi dasar. Gambar 3(b) memperlihatkan praktik pembuatan Pivot Table dan visualisasi data. Peserta didampingi secara langsung untuk menyusun ringkasan data, membuat grafik, dan menggunakan Slicer sebagai filter interaktif. Pendampingan dilakukan secara langsung agar peserta yang sebelumnya belum terbiasa menggunakan Microsoft Excel dapat mengikuti setiap tahapan pengolahan data.



Gambar 4. Foto bersama dengan para pemilik UMKM Desa Glagahsari

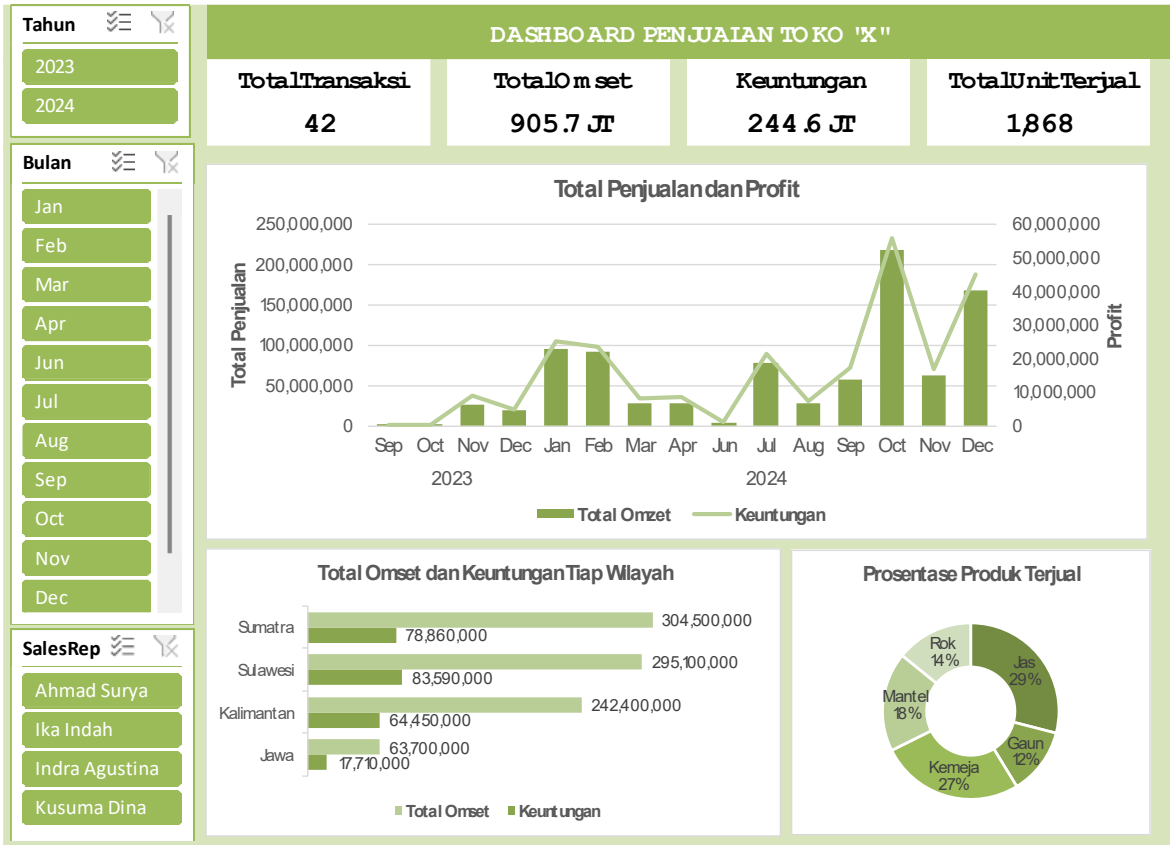
Gambar 4 memperlihatkan dokumentasi bersama antara tim pengabdian dan peserta setelah rangkaian pelatihan dan penugasan praktis selesai dilaksanakan. Dokumentasi tersebut menjadi bukti pelaksanaan kegiatan secara langsung bersama mitra UMKM Desa Glagahsari. Selain keterampilan teknis, kegiatan menghasilkan beberapa luaran yang dapat digunakan setelah pelatihan, yaitu modul pelatihan Excel, Master Template Data Penjualan, dan dashboard penjualan. Modul disusun sebagai panduan belajar mandiri yang memuat langkah-langkah pembersihan data, penggunaan rumus dasar,

pengolahan data menggunakan Pivot Table, serta penyajian visualisasi. Master Template Data Penjualan disiapkan sebagai format pencatatan yang dapat digunakan mitra untuk melakukan pencatatan transaksi secara lebih terstruktur. Kedua luaran tersebut diharapkan dapat membantu mitra melanjutkan praktik pengelolaan data setelah kegiatan berakhir.



Gambar 5. Tampilan Modul Pelatihan Excel

Luaran keterampilan teknis peserta ditunjukkan melalui dashboard penjualan yang berhasil dibuat selama kegiatan. Salah satu contoh dashboard ditampilkan pada Gambar 6.



Gambar 6. Contoh Dashboard yang Berhasil Dibuat Oleh Peserta Pelatihan.

Dashboard pada Gambar 6 memperlihatkan penggunaan beberapa fitur Microsoft Excel untuk menyajikan data penjualan secara lebih informatif. Dashboard dilengkapi Slicer yang memungkinkan data disaring berdasarkan bulan dan tenaga pemasar. Informasi penjualan juga disajikan melalui grafik tren omset dan keuntungan, grafik omset berdasarkan wilayah, serta diagram kontribusi penjualan berdasarkan jenis produk. Dengan demikian, data transaksi yang sebelumnya berbentuk catatan dapat disajikan menjadi informasi visual yang lebih mudah dibaca.

Perubahan kondisi mitra sebelum dan sesudah kegiatan dievaluasi melalui observasi terhadap proses pengerjaan tugas dan ketercapaian luaran praktis. Evaluasi difokuskan pada kemampuan peserta dalam melakukan perapian data dan menyusun dashboard visualisasi penjualan. Perbandingan kondisi mitra disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Perbandingan Kondisi Mitra UMKM Desa Glagahsari Sebelum dan Sesudah Kegiatan

Indikator Evaluasi	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
Metode Pencatatan	• Belum pernah dicatat • Catatan manual pada buku tulis dan tidak terstruktur.	Digitalisasi data menggunakan lembar kerja (*spreadsheet*) Excel berformat rapi yang disediakan pemateri.
Keterampilan Pembersihan Data	Data transaksi berantakan, terdapat format ganda, dan data kosong.	Peserta berhasil mengumpulkan tugas perapian data (menghapus duplikasi, merapikan format secara mandiri melalui pendampingan).
Kemampuan Penyajian Data	Tidak memiliki laporan visual/grafik penjualan.	Peserta mampu menyusun dashboard visualisasi penjualan.
Tingkat Ketercapaian Tugas	0% (belum ada peserta yang memiliki file/dashboard penjualan).	70% dari 10 peserta pelatihan berhasil menyelesaikan dan mengumpulkan tugas dashboard secara mandiri.

Berdasarkan Tabel 2, terjadi peningkatan signifikan pada tata kelola data penjualan mitra. Indikator keberhasilan pelatihan ini terlihat dari ketercapaian tugas praktis. Meskipun berdasarkan survei awal hanya 1 dari 10 peserta yang memiliki laptop—dan pada hari pelaksanaan seluruh peserta tidak membawanya—pelatihan tetap berjalan optimal. Tim pengabdian menyediakan 7 unit laptop dan menerapkan sistem berpasangan dimana satu laptop untuk dua peserta agar setiap orang tetap bisa mempraktikkannya secara langsung. Hasilnya, 70% peserta dari UMKM Desa Glagahsari berhasil mengumpulkan tugas pengolahan data hingga pembuatan dashboard tahap akhir. Kini, mitra dapat mengidentifikasi produk terlaris dan melihat tren penjualan bulanan dengan mudah guna mendukung keputusan bisnis berbasis data yang aktual.

Selain keberhasilan dalam aspek penguasaan materi dan praktik, efektivitas pelatihan ini juga diukur melalui persepsi dan tingkat kepuasan peserta selama kegiatan berlangsung. Hasil evaluasi kepuasan tersebut disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Evaluasi Kepuasan Peserta Terhadap Pelatihan

Aspek Penilaian Kepuasan	Skor Rata-Rata (1–5)	Kategori
Evaluasi Materi dan Manfaat Pelatihan	4,5	Sangat Puas
Evaluasi Pemateri dan Pendampingan	4,9375	Sangat Puas
Evaluasi Fasilitas dan Pelaksanaan Acara	4,25	Puas
Evaluasi Dampak dan Kesediaan Ke Depan	4,5625	Sangat Puas

Berdasarkan Tabel 3, hasil evaluasi kepuasan peserta secara keseluruhan menunjukkan respons yang sangat positif dengan rata-rata skor 4,5625 (kategori Sangat Puas). Nilai tinggi pada aspek Evaluasi Pemateri dan Pendampingan mengindikasikan bahwa materi pengolahan data penjualan disampaikan dengan metode yang mudah dipahami oleh mitra. Selain itu, tingkat kepuasan yang baik pada aspek Evaluasi Fasilitas dan Pelaksanaan Acara membuktikan bahwa langkah solutif tim pengabdian—seperti penyediaan 7 unit laptop untuk dipakai berpasangan—berhasil mengatasi kendala keterbatasan perangkat di lapangan. Hal ini berdampak positif pada aspek Evaluasi Dampak dan Kesediaan Ke Depan, di mana para pelaku UMKM Desa Glagahsari menyatakan antusiasme tinggi untuk menerapkan

sistem *dashboard* ini secara berkelanjutan serta bersedia mengikuti program pendampingan lanjutan di masa mendatang.

B. PEMBAHASAN

Hasil kegiatan menunjukkan adanya perubahan dalam pemahaman dan praktik pengelolaan data penjualan pada mitra. Sebelum kegiatan, sebagian mitra masih melakukan pencatatan secara manual atau belum melakukan pencatatan, sedangkan pengambilan keputusan terkait produk terlaris masih banyak didasarkan pada perkiraan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa literasi data mitra masih perlu diperkuat. Melalui kegiatan pelatihan, mitra tidak hanya diperkenalkan pada penggunaan Microsoft Excel, tetapi juga dilatih untuk mengenali, merapikan, mengolah, dan memahami data penjualan sehingga dapat menghasilkan informasi yang relevan bagi kegiatan usaha. Hal ini sejalan dengan konsep literasi data yang mencakup kemampuan bekerja dengan, memahami, menganalisis, dan menggunakan data dalam konteks tertentu. Dengan demikian, penggunaan data transaksi penjualan sebagai bahan praktik mendukung peningkatan literasi data sekaligus menjadikan proses pembelajaran lebih sesuai dengan kebutuhan operasional mitra.

Peningkatan keterampilan pengolahan data terlihat dari kemampuan peserta melakukan pembersihan data, menggunakan rumus dasar, membuat Pivot Table, Pivot Chart, Slicer, hingga menyusun dashboard penjualan. Sebanyak 70% peserta berhasil menyelesaikan tugas dashboard secara mandiri. Capaian tersebut menunjukkan keterampilan praktis yang telah diperoleh peserta, meskipun belum dapat diartikan sebagai peningkatan yang signifikan secara statistik karena evaluasi tidak menggunakan desain pre-test dan post-test. Hasil ini sejalan dengan kegiatan pengabdian sebelumnya yang memanfaatkan Microsoft Excel untuk membantu UMKM dalam mengolah dan menyajikan data penjualan (Adha et al., 2024; Rianti & Harahap, 2021). Dengan demikian, penggunaan Excel dalam kegiatan ini tidak hanya memperkenalkan perangkat pengolahan data, tetapi juga memberikan pengalaman langsung kepada peserta dalam mengubah data transaksi menjadi informasi yang lebih terstruktur dan mudah dipahami.

Dashboard yang dihasilkan selanjutnya menjadi sarana untuk menghubungkan hasil pengolahan data dengan kebutuhan pengambilan keputusan usaha. Informasi mengenai tren penjualan, produk, wilayah, dan kontribusi penjualan yang ditampilkan melalui dashboard dapat membantu mitra memperoleh gambaran kondisi penjualan secara lebih cepat dibandingkan hanya menggunakan catatan transaksi. Kemampuan tersebut merupakan langkah awal menuju pengambilan keputusan yang lebih berbasis data. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa pemanfaatan analitik data dapat membantu UMKM memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan meningkatkan pengelolaan usaha (Bianchini & Michalkova, 2019). Meskipun demikian, kegiatan ini belum mengukur dampak langsung penggunaan dashboard terhadap omzet, laba, produktivitas, atau indikator ekonomi lainnya. Oleh karena itu, kontribusi terhadap kinerja usaha masih perlu dievaluasi melalui pendampingan dan pengukuran pada periode berikutnya.

Keberlanjutan program didukung melalui penyediaan modul pelatihan, *Master Template* Data Penjualan, dan konsultasi melalui *WhatsApp*. Modul dan template memungkinkan mitra melanjutkan praktik pencatatan dan pengolahan data setelah kegiatan selesai, sedangkan pendampingan memberikan dukungan ketika peserta menghadapi kendala dalam penerapan. Keterbatasan perangkat yang ditemukan selama kegiatan juga menjadi perhatian dalam keberlanjutan program, sehingga penggunaan *template* yang sederhana dan pendampingan lanjutan diperlukan agar keterampilan yang telah diperoleh dapat diterapkan secara konsisten. Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan pengolahan data berbasis Microsoft Excel dapat menjadi langkah awal dalam memperkuat literasi dan keterampilan data mitra UMKM, khususnya dalam mengubah data penjualan menjadi informasi yang dapat digunakan untuk mendukung pengelolaan usaha.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan analisis data penjualan berbasis Microsoft Excel di Desa Glagahsari, Sukorejo, Pasuruan telah berhasil dilaksanakan dan mencapai tujuannya. Program ini secara signifikan meningkatkan kapabilitas digital para pelaku UMKM, dari pencatatan manual berbasis kertas menjadi pencatatan terstruktur berbasis digital. Sebanyak 7 peserta (70%) berhasil menyelesaikan tugas praktis berupa pembersihan data hingga penyusunan dashboard visualisasi penjualan interaktif. Luaran nyata dari kegiatan ini meliputi

peningkatkan keterampilan teknis mitra dalam mengoperasikan fitur *Pivot Table*, *Pivot Chart*, dan *Slicer*, serta tersedianya Modul Pelatihan Excel sebagai panduan belajar mandiri. Untuk menjaga keberlanjutan program, disarankan adanya pendampingan berkala melalui wadah komunitas digital lokal serta evaluasi dampak ekonomi secara periodik pada operasional UMKM mitra.

PERSANTUNAN

Kegiatan PKM ini didanai oleh Universitas Negeri Surabaya melalui skema Kebijakan Fakultas berdasarkan Surat Keputusan (SK) Rektor dengan Nomor 465/UN38/HK/2026. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa Glagahsari beserta jajaran atas izin dan fasilitas yang diberikan selama pelatihan UMKM di Desa Glagahsari.

REFERENSI

Abisha, A. A. N. (2021). *UMKM Center Di Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur dengan Pendekatan Arsitektur Neo Vernakular*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Adha, A. C., Hendriani, S., & Nelaz, Y. S. (2024). Pelatihan Pengolahan Data Penjualan Menggunakan Microsoft Excel pada UMKM. *Awal Bros Journal of Community Development*, *5*(2), 8–13.https://doi.org/10.54973/abjcd.v5i2.512

Bachtiar, P. P., Diningrat, R. A., Kusuma, A. Z. D., Izzati, R. Al, & Diandra, A. (2020). Ekonomi digital untuk siapa. *Menuju Ekonomi Digital Yang Inklusif Di Indonesia (Cetakan Pertama). Jakarta: SMERU Research Institute*.

Bianchini, M., & Michalkova, V. (2019). *Data analytics in SMEs: Trends and policies*.

Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. (2024). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pertumbuhan ekonomi: Analisis kontribusi sektor umkm terhadap pendapatan nasional di indonesia. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *1*(2), 739–746.https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147

Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) dalam meningkatkan pembangunan ekonomi di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, *2*(2), 91–110.https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716

Ningsih, H. T. K., Simanjuntak, P., Indria, T., & Hayati, D. I. (2026). *UMKM Go Digital: Transformasi di Era Digital*. Serasi Media Teknologi.

Nurmadewi, D. (2025). Optimalisasi Sistem Informasi untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Usaha Mikro dan Kecil. *Gagasan Akademisi Maroon Untuk Negeri*, *52*.

Pane, A. S. A. S., Putri, H. R., Purba, A. T., & Harahap, L. M. (2025). Peran usaha mikro kecil menengah (UMKM) terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, *1*(02), 122–129.

Rianti, W., & Harahap, E. (2021). Pengolahan Data Hasil Penjualan Online Menggunakan Aplikasi Microsoft Excel. *Matematika: Jurnal Teori Dan Terapan Matematika*, *20*(2), 69–76.

Safira, P. M. S. P. M. (2025). Visualisasi Data Penjualan Toko Kosmetik Miss Glam Menggunakan Excel. *TEKNOFILE: Jurnal Sistem Informasi*, *3*(3), 180–183.

Sasmita, V., & Nasution, M. I. P. (2025). Implementasi Sistem Informasi Manajemen untuk Optimalisasi Proses Bisnis di UMKM. *Advances In Education Journal*, *2*(3), 1207–1216.

Syafiqah, N. A., Khairunissa, N., Hutabarat, D. A. P., & Hayati, F. (2025). Koperasi dan UMKM sebagai pilar ekonomi kerakyatan di Indonesia. *IKRAITH-EKONOMIKA*, *8*(3), 1649–1656.

Syamil, A., Judijanto, L., Kushariyadi, K., Oktavera, R., Hasibuan, S., Restuasih, S., Haryudiniarti, A. N., Farida, F., Gaspersz, V., Zulhamidi, Z., & others. (2026). *Manajemen Produksi: Konsep, Perencanaan, dan Pengendalian Operasi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, *2*(3), 170–186.https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147