



Strategi Penentuan Harga dan Analisis Kelayakan Usaha (BEP) pada UMKM Parfum

Anin Ladila¹, Hadi Mubarak², Daud Tampibolon³

Program Studi Magister Manajemen, Universitas Pamulang

e-mail: aninladila01@gmail.com¹, hadimubarakbarakwan@gmail.com²,
daudtampibolon310193@gmail.com³

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu PKK dalam menentukan harga jual produk serta menganalisis kelayakan usaha parfum laundry menggunakan metode Break Even Point (BEP). Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 3 Mei 2026 di RW 025 Griya Asri 2 Blok G dan F, Desa Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi dengan melibatkan sekitar 50 peserta yang terdiri atas anggota PKK, RT, RW, dan masyarakat sekitar. Metode pelaksanaan meliputi observasi, penyuluhan, diskusi interaktif, praktik pembuatan parfum laundry, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), serta analisis BEP. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, perhitungan laba, dan analisis kelayakan usaha. Berdasarkan simulasi usaha, total biaya produksi sebesar Rp333.600 untuk menghasilkan 10 liter parfum laundry dengan HPP sebesar Rp33.360 per liter. Dengan harga jual Rp45.000 per liter, usaha tersebut dinilai layak karena mampu menghasilkan keuntungan. Kegiatan ini juga meningkatkan motivasi peserta untuk mengembangkan usaha rumahan sebagai sumber pendapatan tambahan keluarga.

Kata Kunci: *UMKM, Parfum Laundry, Harga Jual, Break Even Point, Pemberdayaan Masyarakat.*

Abstract

This Community Service Program (PKM) aimed to improve the knowledge and entrepreneurial skills of members of the Family Welfare Empowerment Organization (PKK) in determining selling prices and conducting business feasibility analysis for laundry perfume products. The program was conducted on May 3, 2026, at RW 025 Griya Asri 2 Blocks G and F, Sumberjaya Village, South Tambun District, Bekasi Regency, involving approximately 50 participants consisting of PKK members, community leaders, and local residents. The implementation methods included lectures, discussions, hands-on training in laundry perfume production, simulations of Cost of Goods Sold (COGS) calculations, selling price determination, and Break-Even Point (BEP) analysis. The results showed a significant improvement in participants' understanding of production cost calculation, pricing strategies, profit estimation, and business feasibility assessment. Based on the business simulation, the total production cost for 10 liters of laundry perfume was Rp333,600, resulting in a Cost of Goods Sold (COGS) of Rp33,360 per liter. By setting the selling price at Rp45,000 per liter, participants were able to identify a potential profit margin and evaluate the feasibility of the business. Furthermore, the program enhanced participants'

motivation to develop home-based entrepreneurial activities as an alternative source of family income. Therefore, this community service activity successfully contributed to strengthening entrepreneurial capacity and promoting economic empowerment among community members.

Kata Kunci: *Laundry Perfume, Cost of Goods Sold (COGS), Break-Even Point (BEP), Entrepreneurship, Community Empowerment, MSMEs.*

PENDAHULUAN

Pemberdayaan ekonomi juga mendorong terciptanya kemandirian keluarga sehingga tidak bergantung sepenuhnya pada bantuan dari pihak lain. Menurut Margayaningsih (2018), pemberdayaan masyarakat merupakan proses meningkatkan kemampuan individu maupun kelompok agar mampu mengelola sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan kualitas hidup secara mandiri. Oleh sebab itu, penguatan kapasitas ekonomi keluarga menjadi salah satu prioritas dalam pembangunan masyarakat yang berkelanjutan (Maryam dkk., 2022).

Peningkatan kesejahteraan keluarga tidak hanya ditentukan oleh besarnya pendapatan, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan keluarga dalam mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan produktif. Keluarga yang memiliki keterampilan berwirausaha akan lebih mudah beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi serta mampu menciptakan sumber pendapatan alternatif yang berkelanjutan (Sulaiman, 2021).

Pemerintah Indonesia terus mendorong pemberdayaan masyarakat melalui berbagai program yang berorientasi pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan pengembangan ekonomi lokal. Upaya tersebut dilakukan melalui kolaborasi antara pemerintah, perguruan tinggi, organisasi masyarakat, dan dunia usaha agar masyarakat memiliki kemampuan dalam menciptakan usaha produktif yang mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023).

Salah satu organisasi kemasyarakatan yang memiliki peran besar dalam pemberdayaan keluarga adalah Gerakan Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK). PKK merupakan gerakan nasional yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui berbagai program di bidang pendidikan, kesehatan, keterampilan, lingkungan hidup, dan ekonomi produktif. Program-program tersebut dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan masyarakat sebagai pelaku utama pembangunan keluarga (Hanis & Marzaman, 2020).

Melalui Kelompok Kerja (Pokja) II, PKK memiliki fokus pada pengembangan kehidupan berkoperasi dan usaha peningkatan pendapatan keluarga. Berbagai kegiatan pelatihan keterampilan, pembinaan usaha rumahan, serta pendampingan kewirausahaan telah dilaksanakan untuk meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat, khususnya kaum perempuan sebagai penggerak ekonomi keluarga (Tim Penggerak PKK Pusat, 2021).

Berbagai hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan PKK mampu memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan keluarga melalui pengembangan usaha mikro berbasis rumah tangga. Pelatihan keterampilan yang diberikan kepada anggota PKK terbukti mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan produksi, serta motivasi masyarakat dalam mengembangkan usaha mandiri (Malthuf & Hapiatun, 2024). Oleh karena itu, pengembangan UMKM berbasis masyarakat menjadi salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga (Harahap dkk., 2026).

Salah satu peluang usaha yang memiliki prospek cukup baik adalah usaha produksi parfum laundry. Kondisi ini membuka peluang usaha rumahan dengan modal yang relatif kecil namun memiliki potensi keuntungan yang cukup menjanjikan (Fadla, 2026). Kondisi tersebut menjadikan usaha parfum laundry sesuai untuk dikembangkan oleh kelompok PKK sebagai salah satu bentuk usaha produktif keluarga (Ainurrofiq, 2023). Akibatnya, pelaku usaha sering kali belum mampu mengetahui besarnya biaya yang sebenarnya dikeluarkan dalam proses produksi (Simamora & Mulyani, 2022).

Kesalahan dalam menghitung biaya produksi akan berdampak pada penentuan harga jual produk. Banyak pelaku usaha menetapkan harga hanya berdasarkan harga pasar atau perkiraan pribadi tanpa memperhitungkan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan. Kondisi tersebut dapat menyebabkan keuntungan yang diperoleh tidak optimal bahkan berpotensi menimbulkan kerugian usaha dalam jangka panjang (Mulyadi, 2017).

Selain memahami perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pelaku usaha juga perlu memiliki kemampuan dalam menentukan harga jual menggunakan metode yang tepat, seperti pendekatan *cost plus pricing*. Melalui metode tersebut, harga jual ditentukan berdasarkan total biaya produksi yang ditambah dengan laba yang diharapkan sehingga usaha memiliki tingkat keuntungan yang lebih terukur dan berkelanjutan (Mulyadi, 2017).

Aspek penting lainnya dalam pengelolaan usaha adalah kemampuan melakukan analisis Break Even Point (BEP). Analisis ini digunakan untuk mengetahui titik impas usaha sehingga pelaku usaha dapat menentukan jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya produksi dapat tertutupi. Selain itu, analisis BEP juga menjadi dasar dalam perencanaan laba, pengambilan keputusan bisnis, dan evaluasi kelayakan usaha (Hansen & Mowen, 2018).

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan melalui pelatihan dan pendampingan kepada ibu-ibu PKK RW 025 Griya Asri 2 Blok G dan F, Desa Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi. Materi yang diberikan meliputi proses produksi parfum laundry, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), strategi penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing*, serta analisis Break Even Point (BEP). Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kompetensi kewirausahaan, memperkuat kemampuan pengelolaan usaha, serta mendorong terciptanya usaha

produktif yang berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga secara berkelanjutan (Simamora & Mulyani, 2022).

METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menggunakan pendekatan partisipatif (*participatory approach*) yang menempatkan peserta sebagai subjek aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Pendekatan ini dipilih agar peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga memperoleh pengalaman praktis yang dapat diterapkan secara langsung dalam pengembangan usaha rumah tangga. Metode pelaksanaan kegiatan dirancang dalam beberapa tahapan yang meliputi observasi, penyuluhan, praktik, simulasi, dan evaluasi.

Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 3 Mei 2026 di RW 025 Griya Asri 2 Blok G dan F, Desa Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi. Peserta kegiatan berjumlah sekitar 50 orang yang terdiri atas ibu-ibu PKK, perwakilan pengurus RT dan RW, serta masyarakat sekitar yang memiliki minat terhadap pengembangan usaha produktif berbasis rumah tangga.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan melalui lima tahapan, yaitu observasi awal, penyuluhan, praktik, simulasi, dan evaluasi. Observasi dilakukan untuk mengidentifikasi tingkat pengetahuan peserta mengenai peluang usaha parfum laundry serta kemampuan menghitung biaya usaha dan menentukan harga jual. Selanjutnya, peserta memperoleh penyuluhan mengenai peluang usaha, konsep Harga Pokok Produksi (HPP), strategi penetapan harga jual, dan analisis Break Even Point (BEP). Tahap berikutnya berupa praktik pembuatan parfum laundry, mulai dari pencampuran bahan hingga pengemasan produk. Setelah itu, peserta mengikuti simulasi perhitungan biaya produksi, HPP, harga jual, laba, dan BEP menggunakan contoh kasus sederhana. Kegiatan diakhiri dengan evaluasi melalui diskusi, tanya jawab, dan penilaian kemampuan peserta untuk mengetahui tingkat pemahaman serta efektivitas pelatihan.

Data yang diperoleh selama pelaksanaan kegiatan dianalisis menggunakan metode deskriptif untuk menggambarkan tingkat partisipasi, pemahaman, dan kemampuan peserta dalam memahami proses produksi parfum laundry, menentukan harga jual produk, serta melakukan analisis kelayakan usaha melalui perhitungan HPP dan BEP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan seminar peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah dilaksanakan selama satu hari, yaitu pada tanggal 3 Mei 2026, RW 025 Griya Asri 2 Blok G dan F, Desa Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi dengan melibatkan sekitar 50 peserta yang terdiri atas anggota PKK, RT, RW, dan masyarakat sekitar. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui penyampaian materi, praktik pembuatan parfum laundry, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, analisis Break Even Point (BEP), serta sesi diskusi dan tanya jawab. Berdasarkan hasil kegiatan, diperoleh beberapa capaian sebagai berikut.

Peningkatan Pengetahuan Peserta Mengenai Produksi Parfum Laundry

Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta belum memahami secara rinci tahapan pembuatan parfum laundry yang sesuai dengan komposisi dan prosedur yang tepat. Peserta hanya mengetahui produk parfum laundry sebagai produk jadi yang tersedia di pasaran tanpa memahami proses produksinya. Melalui kegiatan pelatihan, peserta memperoleh pengetahuan mengenai jenis bahan baku yang digunakan, fungsi masing-masing bahan, teknik pencampuran, proses penyaringan, hingga pengemasan produk. Selain memperoleh penjelasan teoritis, peserta juga diberikan kesempatan untuk melakukan praktik secara langsung sehingga pemahaman yang diperoleh menjadi lebih optimal. Kegiatan praktik memberikan pengalaman nyata kepada peserta bahwa pembuatan parfum laundry dapat dilakukan dengan peralatan sederhana dan modal yang relatif terjangkau. Hal ini mendorong munculnya minat peserta untuk mengembangkan keterampilan tersebut menjadi peluang usaha rumahan yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga.



Gambar 1. Penyampaian Komponen Biaya Yang Memengaruhi HPP

Pada foto ini, mahasiswa memberikan penjelasan kepada peserta Pengabdian kepada Masyarakat (PKM), khususnya ibu-ibu PKK, mengenai cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menentukan harga jual parfum pakaian. Materi yang disampaikan meliputi perhitungan biaya bahan baku, biaya kemasan, biaya produksi, serta penentuan keuntungan yang diharapkan. Melalui kegiatan ini, peserta memperoleh pemahaman tentang pentingnya perencanaan biaya dan penetapan harga jual yang tepat agar usaha parfum pakaian dapat memberikan keuntungan dan memiliki daya saing di pasaran.

Peningkatan Pemahaman Mengenai Harga Pokok Produksi (HPP)

Salah satu permasalahan yang ditemukan pada peserta adalah rendahnya pemahaman mengenai perhitungan biaya produksi. Sebagian besar peserta menentukan harga jual berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa melakukan perhitungan biaya secara rinci. Melalui kegiatan pelatihan, peserta diberikan pemahaman mengenai komponen biaya yang memengaruhi Harga Pokok Produksi (HPP), meliputi biaya bahan baku, biaya kemasan, dan biaya pendukung lainnya. Tim PKM menjelaskan bahwa perhitungan HPP merupakan dasar penting dalam menentukan harga jual yang mampu memberikan keuntungan bagi pelaku usaha. Berdasarkan simulasi yang dilakukan, total biaya bahan baku untuk menghasilkan 10 liter parfum laundry sebesar Rp333.600. Dari

hasil tersebut diperoleh HPP sebesar Rp33.360 per liter atau Rp16.680 untuk kemasan 500 ml. Simulasi ini membantu peserta memahami bahwa setiap biaya yang dikeluarkan harus diperhitungkan agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan dan tidak mengalami kerugian. Pemahaman mengenai HPP menjadi salah satu capaian penting karena memberikan dasar bagi peserta untuk melakukan perencanaan usaha yang lebih terstruktur dan rasional.



Gambar 2. Pengertian Harga Pokok Produksi (HPP) Sebagai Total Biaya Yang Dikeluarkan Untuk Menghasilkan Satu Produk Parfum Laundry

Kesimpulan dari perhitungan ini adalah pelaku usaha perlu menghitung modal bahan baku, menentukan HPP secara tepat, kemudian menetapkan harga jual yang menguntungkan dan sesuai dengan kondisi pasar. Dengan mempertimbangkan hasil yang didapatkan maka kita berhasil membuat harga jual sebesar Rp. 45.000 per liter lalu dibagi kedalam 4 gramasi menjadi 250 liter dengan harga Rp. 11.250. Sementara yang dijual di marketplace sebesar Rp. 20.000 sehingga kita bisa mendapatkan penghematan biaya dan nilai jual sebesar Rp. 8.750 dibanding produk sejenis di pasaran.

Meningkatkan Kesadaran akan Pentingnya SDM

Pelaksanaan seminar juga memberikan dampak positif berupa meningkatnya kesadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pengembangan kapasitas SDM sebagai faktor penentu keberhasilan usaha. Sebelum mengikuti kegiatan, sebagian peserta cenderung lebih memfokuskan perhatian pada aspek produksi dan pemasaran. Namun, melalui penyampaian materi, diskusi, dan studi kasus, peserta mulai memahami bahwa pengelolaan dan pengembangan SDM, meskipun dalam skala usaha kecil, memiliki peran yang sangat krusial.



Gambar 3. Mahasiswa Mendampingi Ibu-Ibu PKK Dalam Praktik Pembuatan Parfum Laundry

Pada foto ini terlihat mahasiswa melakukan pendampingan kepada ibu-ibu PKK dalam kegiatan pelatihan pembuatan parfum laundry yang merupakan bagian dari program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM). Mahasiswa berperan aktif membantu peserta memahami tahapan pembuatan parfum laundry, mulai dari pengenalan bahan, proses pencampuran, hingga teknik pengemasan produk. Pendampingan ini dilakukan untuk memastikan setiap peserta dapat mengikuti praktik dengan baik dan memperoleh keterampilan yang dapat diterapkan secara mandiri.

Meningkatnya Kesadaran Mengenai Kelayakan Usaha

Kegiatan PKM juga memberikan pemahaman kepada peserta mengenai pentingnya analisis kelayakan usaha melalui pendekatan Break Even Point (BEP). Berdasarkan hasil simulasi usaha, parfum laundry memiliki peluang yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai usaha rumahan karena biaya produksinya relatif rendah, proses pembuatannya sederhana, dan memiliki potensi keuntungan yang menjanjikan. Temuan ini meningkatkan keyakinan peserta untuk memanfaatkan keterampilan yang diperoleh sebagai peluang usaha produktif.



Gambar 4. Ibu-Ibu PKK Melakukan Praktik Pembuatan Parfum Laundry Secara Langsung

Pada foto ini terlihat ibu-ibu PKK sedang melaksanakan praktik pembuatan parfum laundry sebagai bagian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM). Para peserta secara langsung mengikuti setiap tahapan pembuatan produk, mulai dari menyiapkan bahan, mengukur komposisi yang sesuai, mencampurkan bahan, hingga proses pengemasan parfum laundry. Kegiatan praktik ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta agar mampu memproduksi parfum laundry secara mandiri serta memanfaatkan keterampilan tersebut sebagai peluang usaha yang dapat menambah pendapatan keluarga.

Tingginya Antusiasme dan Partisipasi Peserta

Antusiasme peserta terlihat selama seluruh rangkaian kegiatan berlangsung. Hal ini ditunjukkan melalui keterlibatan aktif peserta dalam sesi praktik maupun diskusi. Berbagai pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan cara memperoleh bahan baku, penggunaan alat alternatif, teknik penggunaan parfum laundry, serta keamanan bahan yang digunakan.



Gambar 5. Ibu Iswati Mengajukan Pertanyaan Tentang Keamanan Bahan Parfum Laundry

Tim menekankan bahwa penggunaan bahan pembuatan parfum laundry harus memperhatikan komposisi, takaran, dan prosedur pencampuran yang benar. Oleh karena itu, peserta diimbau untuk menggunakan bahan sesuai petunjuk, berhati-hati dalam proses pencampuran, dan tidak menggunakan produk secara berlebihan. Penjelasan ini diberikan agar peserta memahami pentingnya kualitas dan keamanan produk dalam pengembangan usaha rumahan.



Gambar 6. Ibu Lini Mengajukan Pertanyaan Tentang Cara-Cara Memperoleh Bahan

Pada sesi diskusi interaktif bersama mahasiswa, salah satu peserta seminar, Ibu Lini, mengajukan pertanyaan, Bagaimana cara memperoleh bahan-bahan pembuatan parfum laundry? Apakah harus dibeli secara terpisah? Tim menjelaskan bahwa bagi peserta yang masih pemula, pembelian paket bahan pembuatan parfum laundry yang sudah tersedia di platform daring dapat menjadi pilihan yang lebih praktis. Setelah peserta lebih terbiasa melakukan peracikan secara mandiri, pembelian bahan secara terpisah dapat dilakukan sesuai kebutuhan, baik dalam jumlah kecil maupun besar.



Gambar 7. Ibu Siti Arofah Mengajukan Pertanyaan Tentang Kemungkinan Penggunaan Alat Rumah Tangga Sebagai Pengganti Alat

Tim menjelaskan bahwa penggunaan saringan biasa atau berbahan kasar kurang disarankan karena tidak mampu menyaring partikel halus secara optimal. Saringan nylon yang lebih halus dinilai lebih sesuai karena dapat membantu menyaring kotoran atau partikel kecil yang dapat memengaruhi kualitas parfum serta berpotensi mengganggu fungsi spray.



Gambar 8. Ibu Maryati Mengajukan Pertanyaan Tentang Mengenai Cara Penggunaan Parfum Laundry

Tim menjelaskan bahwa parfum laundry lebih tepat digunakan setelah pakaian selesai disetrika atau ketika pakaian akan disimpan. Selain itu, interaksi yang terjalin selama kegiatan menciptakan suasana pembelajaran yang lebih aktif dan mendorong peserta untuk memahami materi secara lebih mendalam. Kondisi tersebut menjadi indikator bahwa kegiatan PKM berhasil meningkatkan pengetahuan sekaligus motivasi masyarakat untuk mengembangkan usaha berbasis keterampilan yang dapat diterapkan secara mandiri.

Pembahasan

Pelaksanaan pelatihan pembuatan parfum laundry yang dipadukan dengan pendampingan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, dan analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan adanya peningkatan kapasitas peserta dalam aspek pengetahuan maupun keterampilan berwirausaha. Melalui metode penyampaian materi yang disertai praktik langsung, peserta tidak hanya memahami konsep secara teoritis, tetapi juga mampu mempraktikkan proses produksi dan melakukan simulasi pengelolaan usaha secara sederhana. Hasil ini memperlihatkan bahwa pendekatan pembelajaran partisipatif mampu meningkatkan pemahaman masyarakat karena peserta terlibat secara aktif selama proses pelatihan. Temuan tersebut sejalan dengan Astuti dan Yulianto (2021) yang menyatakan bahwa kegiatan pemberdayaan masyarakat akan memberikan hasil yang lebih optimal apabila dilaksanakan melalui pelatihan berbasis praktik yang sesuai dengan potensi lokal sehingga masyarakat memperoleh pengalaman nyata yang dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Hasil ini didukung oleh Kusumawardani dan Wibowo (2022) yang menjelaskan bahwa peningkatan literasi keuangan dan kemampuan manajemen usaha melalui pelatihan memberikan pengaruh positif terhadap kualitas pengambilan keputusan pelaku UMKM, terutama dalam pengelolaan biaya, penetapan harga, dan perencanaan usaha.

Hasil penelitian Lestari dan Hidayat (2023) yang menyatakan bahwa pendampingan kewirausahaan mampu meningkatkan kemandirian ekonomi kelompok perempuan melalui penguatan motivasi, keterampilan, dan kemampuan mengelola usaha secara mandiri. Menurut Prasetyo dan Kistanti (2020), pengembangan modal manusia (*human capital*) melalui pendidikan, pelatihan, dan peningkatan kompetensi merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan pengembangan usaha mikro dan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, peningkatan kualitas sumber daya manusia harus menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari setiap program pemberdayaan masyarakat.

Pendampingan yang berkesinambungan akan membantu masyarakat mengembangkan usaha secara lebih kompetitif serta mampu beradaptasi terhadap perkembangan pasar. Yunus, Rahmawati, dan Suryani (2024) menjelaskan bahwa pelatihan yang diikuti dengan pendampingan berkelanjutan mampu meningkatkan kompetensi UMKM secara signifikan karena peserta memperoleh kesempatan untuk mengatasi berbagai kendala yang muncul selama proses pengembangan usaha. Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat tidak berhenti pada transfer pengetahuan, tetapi menjadi proses pemberdayaan yang berkelanjutan dalam membangun kemandirian ekonomi keluarga.

SIMPULAN

Masyarakat (PKM) dengan tema “Strategi Penentuan Harga dan Analisis Kelayakan Usaha (BEP) pada UMKM Parfum dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Pendampingan Kewirausahaan Pembuatan Parfum di RW 025 Griya Asri 2 Blok G dan F Desa Sumberjaya, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi” telah dilaksanakan dengan baik dan berjalan sesuai dengan tujuan kegiatan. Kegiatan ini diikuti oleh sekitar 50 peserta yang terdiri atas ibu-ibu PKK, RT, RW, serta masyarakat sekitar yang memiliki minat terhadap usaha parfum laundry sebagai peluang usaha rumahan. Melalui kegiatan ini, peserta memperoleh pengetahuan dan pemahaman mengenai proses pembuatan parfum laundry, cara menghitung biaya produksi, menentukan Harga Pokok Produksi (HPP), menentukan harga jual produk, menghitung keuntungan usaha, serta memahami konsep Break Even Point (BEP) sebagai dasar analisis kelayakan usaha sederhana. Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta masih menentukan harga jual berdasarkan perkiraan tanpa melakukan perhitungan biaya produksi secara rinci. Setelah kegiatan berlangsung, peserta mulai memahami pentingnya menghitung biaya produksi secara tepat agar usaha dapat memberikan keuntungan dan terhindar dari kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ainurrofiq, M. (2023). Prospek Rijan Laundry dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam: Studi pada Rijan Laundry Pondok Pesantren Riyadlul Jannah Mojokerto. *FADZAT: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2). <https://doi.org/10.58787/fdzt.v3i2.39>

- Fadla, J., Yehezkiel Pramaditya Alviano, Lina Dewi, Paul Pardede, Chelsea Aprilia Syayuti, Syahidah. (2026). *Manajemen Bisnis Laundry Modern: Strategi Investasi dan Kelayakan Usaha Berbasis Pasar*. Penerbit KBM Indonesia.
- Hanis, N. W., & Marzaman, A. (2020). Peran Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan di Kecamatan Telaga. *Publik (Jurnal Ilmu Administrasi)*, 8(2), 123-135. <https://doi.org/10.31314/pjia.8.2.123-135.2019>
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Cost management: Accounting and control* (7th ed.). Cengage Learning.
- Astuti, R., & Yulianto, A. (2021). Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan usaha mikro berbasis potensi lokal. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(2), 145-154.
- Kusumawardani, D., & Wibowo, E. A. (2022). Penguatan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha dan literasi keuangan. *Jurnal Pengabdian Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 35-44.
- Lestari, N. P., & Hidayat, T. (2023). Pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat berbasis kelompok perempuan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani*, 7(1), 58-69.
- Prasetyo, P. E., & Kistanti, N. R. (2020). Human capital, institutional economics, and entrepreneurship as drivers of local economic development. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(1), 291-302.
- Yunus, M., Rahmawati, R., & Suryani, L. (2024). Peningkatan kompetensi UMKM melalui pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran digital. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 4(2), 118-129.
- Harahap, A. K., Siregar, A. N., & Maulana, Z. (2026). Keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan ManajemeN*, 4(1), 1152-1166.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). *Laporan kinerja Kementerian Koperasi dan UKM Tahun 2023*. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- Malthuf, M., & Hapiatun, M. (2024). Peningkatan Kesejahteraan Perekonomian Perempuan Rawan Sosial Ekonomi Melalui Program Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). *SOCIETY*, 15(1), 16-27. <https://doi.org/10.20414/society.v15i1.11341>
- Margayaningsih, D. I. (2018). Peran masyarakat dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat di desa. *Publiciana*, 11(1), 72-88.
- Maryam, S., Indani, Mahyiddin, Z., & Faudiah, N. (2022). *Ilmu Kesejahteraan Keluarga*. Syiah Kuala University Press.
- Mulyadi. (2017). *Akuntansi Biaya (Cetakan ke-13)*. UPP STIM YKPN.

- Simamora, C., & Mulyani, M. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 13322–13330.
- Sulaiman, E. S. (2021). *Pemberdayaan Masyarakat Di Bidang Kesehatan: Teori dan Implementasi*. UGM PRESS.
- Tim Penggerak PKK Pusat. (2021). Pedoman umum Gerakan Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Tim Penggerak PKK Pusat.