TOFEDU: The Future of Education Journal
Volume 5 Number 2 (2026) Page: 4357- 4367
E-ISSN 2961-7553 P-ISSN 2963-8135
https://journal.tofedu.or.id/index.php/journal/index

The Effectiveness of Entrepreneurship Mentoring in Developing Perfume-Making Hard Skills Among MSME Groups

Arvenia Fortuna B [1], Satrio Aji P [2], Dede Purwanti[3], Ladilyono[4], Achmad Agus Yasin Fadli [5] , Mukhlis Chatio[6]
[123456] Pascasarjana, Program Studi S2 Magister Manajemen Universitas Pamulang, Indonesia
arveniafrtnn@gmail.com[1], djieprasnov@gmail.com[2], ladiyono0515@gmail.com[3], dedepurwanti.mm.unpam@gmail.com[4]

ABSTRACT
This community service activity is entitled "Effectiveness of Entrepreneurship Assistance in Forming Perfume Making Hard Skills in MSME Groups". This activity is motivated by the opportunity for a laundry perfume business as a home product that can be developed by MSME groups, PKK women, home business actors, and people who are interested in simple businesses. Implementation of activities is carried out through entrepreneurship assistance in the form of delivering materials, introduction to ingredients, perfume making practices, simulations of COGS and selling price calculations, discussions and evaluations. The material provided includes home business conditions, potential for laundry perfume businesses, HR competencies, perfume making materials, production processes, cost calculations, determining selling prices, and simple digital marketing via social media. The results of the activity showed that participants participated in the activity enthusiastically, knew the ingredients for making perfume, understood the function of the ingredients, were able to follow the perfume making process, and understood the basics of calculating COGS and selling prices. Participants also gain an understanding of the use of WhatsApp, Facebook, Instagram and TikTok as a means of product promotion. Based on the results of the activity, entrepreneurship assistance was considered effective in forming hard skills for making laundry perfume and providing initial provisions for participants to develop home business opportunities.

Keywords: entrepreneurship assistance, hard skills, laundry perfume, MSMEs, HPP, digital marketing.

PENDAHULUAN
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat karena mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan rumah tangga, serta menjadi penggerak ekonomi lokal. Karakteristik UMKM yang fleksibel memungkinkan masyarakat mengembangkan berbagai jenis usaha berbasis rumah tangga dengan modal yang relatif terjangkau dan proses produksi yang mudah dipelajari. Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian (2025), jumlah UMKM di Indonesia telah mencapai lebih dari 64 juta unit usaha, berkontribusi sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, serta menyerap hampir 97% tenaga kerja. Data tersebut menunjukkan bahwa penguatan kapasitas pelaku UMKM menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens
E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

Salah satu peluang usaha yang dapat dikembangkan oleh kelompok UMKM adalah produksi parfum laundry. Produk ini memiliki permintaan yang cukup tinggi karena berkaitan dengan kebutuhan jasa laundry, jasa setrika, maupun penggunaan rumah tangga dalam menjaga kesegaran pakaian. Selain itu, proses pembuatannya relatif sederhana, bahan baku mudah diperoleh, serta dapat diproduksi dalam skala kecil sehingga sesuai untuk dijadikan usaha rumahan. Djajanti et al. (2022) menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan pewangi pakaian mampu meningkatkan pengetahuan peserta sekaligus membuka peluang usaha berbasis rumah tangga melalui produk yang memiliki nilai ekonomi. Namun demikian, kualitas parfum laundry tidak hanya ditentukan oleh ketersediaan bahan baku, tetapi juga dipengaruhi oleh pemahaman mengenai fungsi setiap bahan, ketepatan formulasi, proses pencampuran, keamanan penggunaan pelarut, serta teknik pengemasan produk.

Penguasaan hard skill pembuatan parfum menjadi aspek utama dalam membentuk kemampuan peserta menghasilkan produk yang layak digunakan maupun dipasarkan. Peserta perlu memahami karakteristik bibit parfum, penggunaan fixative, pelarut, air demineral, serta tahapan produksi yang benar agar menghasilkan produk dengan kualitas yang baik. Riadi et al. (2024) menyatakan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry dapat meningkatkan life skill peserta melalui pengalaman praktik secara langsung, sehingga keterampilan yang diperoleh lebih mudah diterapkan dalam kegiatan usaha. Oleh karena itu, kegiatan pendampingan tidak hanya berfokus pada penyampaian materi, tetapi juga memberikan kesempatan kepada peserta untuk mempraktikkan proses produksi, memperoleh bimbingan, dan menerima umpan balik terhadap hasil yang dibuat.

Selain keterampilan teknis, pelaku UMKM juga memerlukan pemahaman mengenai aspek dasar kewirausahaan agar usaha yang dijalankan memiliki perencanaan yang lebih baik. Pengetahuan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, serta pemasaran digital sederhana menjadi bekal penting dalam mengembangkan usaha. Anindyntha et al. (2024) menyatakan bahwa pendampingan kewirausahaan yang disertai literasi keuangan mampu meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola usaha secara lebih terstruktur melalui pencatatan biaya dan perencanaan usaha sederhana. Di sisi lain, pemanfaatan media digital seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan TikTok dapat menjadi alternatif promosi dengan biaya yang relatif rendah sehingga sesuai dengan karakteristik usaha mikro.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan kewirausahaan kepada kelompok UMKM melalui pelatihan pembuatan parfum laundry. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan hard skill peserta dalam proses produksi parfum, memperkuat pemahaman mengenai bahan dan tahapan pembuatan produk, meningkatkan kemampuan menghitung HPP dan menentukan harga jual, serta memberikan pengetahuan mengenai pemasaran digital sederhana. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pendampingan dalam meningkatkan keterampilan peserta sebagai bekal untuk mengembangkan usaha parfum laundry berbasis rumah tangga.

METODOLOGI PELAKSANAAN

Metodologi pelaksanaan dilakukan dengan pendekatan digital dan edukatif melalui pendampingan pemanfaatan media sosial sebagai strategi pemasaran digital. Pendekatan ini bertujuan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam melakukan promosi, membangun branding produk, serta memperluas jangkauan pasar secara digital.

1. Desain kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui pendekatan pendampingan kewirausahaan yang mengintegrasikan penyampaian materi, praktik pembuatan parfum laundry, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual, diskusi, serta evaluasi hasil kegiatan. Pendekatan tersebut dirancang untuk meningkatkan kompetensi

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

teknis dan pengetahuan kewirausahaan peserta secara terpadu. Riadi et al. (2024) menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry yang memadukan penyampaian materi, praktik langsung, evaluasi, dan pemberian umpan balik mampu meningkatkan keterampilan peserta dalam menghasilkan produk yang memiliki nilai ekonomi. Oleh karena itu, kegiatan ini tidak hanya berfokus pada penguasaan teknik pembuatan parfum, tetapi juga membekali peserta dengan kemampuan menghitung biaya produksi, menentukan harga jual, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi sederhana. Melalui pendampingan tersebut, peserta diharapkan memiliki keterampilan yang dapat diterapkan sebagai dasar pengembangan usaha parfum laundry berbasis rumah tangga.

2. Mahasiswa dan Dosen Pendamping

Pelaksana terdiri dari mahasiswa Magister Manajemen dengan struktur kelompok sebagai berikut:

Ketua Kelompok

Nama : Arvenia Fortuna B
NIM : 251015250164

Anggota Kelompok

Nama : Satrio Aji P
NIM : 251015250081
Nama : Dede Purwanti
NIM : 251015250078
Nama : Ladilyono
NIM : 251015250046

Pendamping Pkm Dosen dan Narasumber

Nama lengkap : Achmad Agus Yasin Fadli, S.E. M.M.
NIDN : 0402088701
Nama lengkap : Dr. Mukhlis Chatio, S.E. M.M.
NIDN : 8975320021

3. Peserta

Peserta terdiri dari Himpunan Ibu-Ibu PKK RW 025 Blok G dan F di Perumahan Griya Asri 2 Tambun Selatan, kelompok UMKM, pelaku usaha rumahan, serta masyarakat yang memiliki miniat untuk mengembangkan usaha parfum laundry.

4. Alat dan bahan

Pelaksanaan kegiatan didukung oleh berbagai alat dan bahan yang disiapkan untuk menunjang penyampaian materi, praktik pembuatan parfum laundry, serta simulasi perhitungan biaya produksi. Peralatan yang digunakan sebagai berikut :

- Laptop
- Proyektor
- Alat praktik pembuatan parfum
- Botol kemasan
- Bibit parfum
- Fixative
- Air demineral
- Alkohol parfum atau bahan pelarut sesuai materi
- Label produk
- Alat tulis peserta

5. Tahap pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan secara bertahap agar proses pendampingan kewirausahaan berjalan secara sistematis, mulai dari tahap persiapan hingga evaluasi kegiatan. Tahap persiapan meliputi penyusunan materi pelatihan, penyiapan alat dan bahan, serta koordinasi pelaksanaan kegiatan. Elfrida et al. (2021)

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry umumnya diawali dengan tahap persiapan sebelum memasuki kegiatan pelatihan dan evaluasi, sehingga peserta memperoleh kesiapan dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.

Kegiatan diawali dengan pembukaan dan penyampaian tujuan pelatihan, kemudian dilanjutkan dengan pemberian materi mengenai kondisi dan peluang usaha parfum laundry sebagai salah satu alternatif usaha berbasis rumah tangga bagi pelaku UMKM. Selanjutnya, peserta diberikan pemahaman mengenai kompetensi yang diperlukan dalam menjalankan usaha, meliputi keterampilan produksi, pengelolaan biaya, pengemasan produk, dan pemasaran. Pada tahap berikutnya dilakukan pengenalan bahan-bahan pembuatan parfum laundry beserta fungsi masing-masing bahan, seperti bibit parfum, fixative, air demineral, dan alkohol parfum sebagai pelarut. Setelah penyampaian materi, peserta mengikuti praktik pembuatan parfum laundry secara langsung dengan bimbingan tim pengabdian sehingga mampu memahami tahapan pencampuran bahan, pengemasan, dan menghasilkan produk sesuai prosedur.

Setelah praktik selesai, kegiatan dilanjutkan dengan simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual untuk memberikan pemahaman mengenai pengelolaan biaya produksi serta penetapan harga yang sesuai. Peserta juga memperoleh materi mengenai pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk, yang mencakup pengenalan platform seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan TikTok serta strategi penyusunan konten promosi sederhana. Riadi et al. (2024) menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga memberikan pemahaman mengenai aspek produksi, pemasaran, dan pengelolaan usaha. Sejalan dengan itu, Zain et al. (2024) menyatakan bahwa pendampingan pemasaran digital bagi UMKM dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi produk. Seluruh rangkaian kegiatan diakhiri dengan sesi diskusi, tanya jawab, dan evaluasi untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah diberikan sekaligus memperoleh masukan sebagai bahan perbaikan pelaksanaan kegiatan selanjutnya.

6. Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk menilai ketercapaian tujuan pendampingan kewirausahaan, khususnya dalam meningkatkan keterampilan peserta pada pembuatan parfum laundry serta pemahaman dasar mengenai pengelolaan usaha. Evaluasi dilaksanakan menggunakan metode observasi selama kegiatan berlangsung, sesi tanya jawab, penilaian terhadap pelaksanaan praktik, serta pengumpulan umpan balik (feedback) dari peserta setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai. Pendekatan ini sejalan dengan Djajanti et al. (2022) yang menjelaskan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry dilakukan melalui penyampaian materi, praktik langsung, dan evaluasi hasil kegiatan untuk mengetahui pemahaman peserta terhadap proses pembuatan produk.

Observasi dilakukan untuk menilai keaktifan peserta selama mengikuti penyampaian materi, keterlibatan dalam diskusi, serta partisipasi pada sesi praktik pembuatan parfum laundry. Sesi tanya jawab dimanfaatkan untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman peserta mengenai bahan baku, fungsi masing-masing bahan, tahapan produksi, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), penentuan harga jual, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk. Selain itu, kemampuan peserta dalam mengikuti praktik dinilai berdasarkan ketepatan mengenali bahan, memahami fungsi bahan, mengikuti tahapan pencampuran sesuai prosedur, dan menghasilkan produk yang siap dikemas.

Keberhasilan kegiatan diukur berdasarkan capaian peserta terhadap materi yang telah diberikan. Indikator evaluasi meliputi kemampuan peserta mengenali bahan pembuatan parfum, memahami fungsi setiap bahan, mengikuti proses produksi parfum laundry, memahami dasar perhitungan HPP dan penentuan harga jual, serta mengetahui pemanfaatan media sosial

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

untuk mendukung promosi produk. Riadi et al. (2024) menyatakan bahwa evaluasi pada pelatihan pembuatan parfum laundry dapat dilakukan melalui pengamatan terhadap pelaksanaan praktik, kesesuaian hasil produk, serta umpan balik peserta sebagai dasar untuk menilai efektivitas kegiatan. Oleh karena itu, hasil observasi dan tanggapan peserta digunakan sebagai dasar dalam mengevaluasi efektivitas pendampingan kewirausahaan yang telah dilaksanakan.

HASIL DAN DISKUSI

1. Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan melalui pendampingan kewirausahaan pembuatan parfum laundry berlangsung dengan partisipasi peserta yang baik. Seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari penyampaian materi, praktik pembuatan parfum, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), hingga pengenalan pemasaran digital, diikuti secara aktif oleh anggota Himpunan Ibu-Ibu PKK RW 025 Blok G dan Blok F Perumahan Griya Asri 2, Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi. Antusiasme peserta terlihat dari keterlibatan selama penyampaian materi, keaktifan dalam sesi diskusi, serta kemampuan mengikuti setiap tahapan praktik pembuatan parfum laundry.

Kegiatan diawali dengan penyampaian materi mengenai peluang usaha parfum laundry sebagai salah satu alternatif usaha berbasis rumah tangga. Pada sesi ini peserta memperoleh pemahaman mengenai kondisi usaha parfum laundry, potensi pasar, serta peluang pengembangan usaha yang dapat dijalankan dengan modal relatif terjangkau. Materi tersebut memberikan gambaran bahwa produk parfum laundry memiliki prospek untuk dikembangkan karena berkaitan dengan kebutuhan rumah tangga maupun usaha jasa laundry. Dokumentasi kegiatan pembukaan dan penyampaian materi ditunjukkan pada Gambar 1 sampai dengan Gambar 2.



Gambar 1 sambutan dari ketua RW. 025, Bapak H. Endang Kurnaen, S.Sos., selaku kepala lingkungan dan tokoh masyarakat



Gambar 2. Narasumber dari mahasiswa Magister Manajemen UNPAM sedang memberikan materi tentang proses pembuatan parfum laundry

Tahap berikutnya adalah pengenalan bahan baku dan praktik pembuatan parfum laundry. Peserta diperkenalkan pada fungsi masing-masing bahan, seperti bibit parfum, fixative, alkohol sebagai pelarut, dan air demineral, sebelum melakukan proses pencampuran sesuai formulasi yang telah disiapkan. Praktik dilaksanakan secara bertahap dengan pendampingan langsung dari tim pengabdian sehingga peserta dapat memahami proses produksi mulai dari penyiapan bahan, pencampuran, hingga pengemasan produk ke dalam botol. Berdasarkan hasil observasi selama kegiatan, sebagian besar peserta mampu mengikuti setiap tahapan praktik dengan baik dan menghasilkan produk parfum laundry sesuai prosedur

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

yang telah dijelaskan. Dokumentasi praktik pembuatan parfum ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. bahan-bahan yang diperlukan untuk membuat parfum laundry yang sudah disiapkan oleh mahasiswa peserta PKM

Selain keterampilan produksi, peserta juga memperoleh pembekalan mengenai aspek dasar kewirausahaan melalui simulasi perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Pada simulasi tersebut dijelaskan cara menghitung biaya bahan baku, menentukan biaya produksi per liter maupun per kemasan, serta menetapkan harga jual yang mempertimbangkan margin keuntungan. Hasil simulasi menunjukkan bahwa total biaya bahan baku untuk menghasilkan 10 liter parfum laundry sebesar Rp333.600, dengan HPP sebesar Rp33.360 per liter atau Rp16.680 per kemasan 500 ml. Berdasarkan perhitungan tersebut, contoh harga jual yang digunakan dalam pelatihan adalah Rp25.000 untuk kemasan 500 ml dan Rp45.000 untuk kemasan 1 liter. Simulasi ini membantu peserta memahami pentingnya menghitung biaya produksi sebelum menentukan harga jual produk sehingga keputusan penetapan harga dilakukan secara lebih rasional.

Sebagai pelengkap materi kewirausahaan, peserta juga diberikan pembekalan mengenai pemasaran digital sederhana. Materi difokuskan pada pemanfaatan media sosial, seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan TikTok, sebagai media promosi yang mudah diakses oleh pelaku UMKM. Peserta diperkenalkan pada penyusunan konten promosi sederhana, meliputi foto produk, video singkat, informasi aroma, manfaat produk, harga, serta desain kemasan yang menarik. Melalui materi tersebut, peserta memperoleh pemahaman bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan memasarkan produk kepada calon konsumen.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan kewirausahaan mampu meningkatkan pemahaman peserta mengenai proses pembuatan parfum laundry serta aspek dasar pengelolaan usaha. Peserta tidak hanya memperoleh keterampilan teknis dalam memproduksi parfum laundry, tetapi juga memahami dasar perhitungan biaya produksi, penentuan harga jual, dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi. Capaian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian telah mendukung terbentuknya hard skill pembuatan parfum sekaligus memberikan bekal kewirausahaan yang dapat dimanfaatkan sebagai dasar pengembangan usaha berbasis rumah tangga.

2. Pembahasan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa pendekatan pendampingan kewirausahaan yang diterapkan mampu memfasilitasi peserta dalam memperoleh pengetahuan dan keterampilan secara bertahap. Kegiatan diawali dengan

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

penyampaian materi mengenai peluang usaha parfum laundry, dilanjutkan dengan penguatan pemahaman kewirausahaan, praktik pembuatan produk, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual, serta pengenalan pemasaran digital sederhana. Alur pembelajaran tersebut memberikan kesempatan kepada peserta untuk memahami konsep dasar usaha sebelum melakukan praktik produksi, sehingga proses pembelajaran menjadi lebih sistematis dan mudah dipahami. Dokumentasi pelaksanaan kegiatan ditunjukkan pada Gambar 5 dan Gambar 6.



Gambar 5. Kelompok 3 mahasiswa Magister Manajemen konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia melakukan foto bersama dengan ibu-ibu PKK Rw. 025 dan dosen pendamping



Gambar 6. Dosen pendamping PKM melakukan foto bersama sebelum kegiatan penyampaian materi pembuatan parfum laundry dimulai

Pada tahap awal, peserta memperoleh pemahaman mengenai potensi usaha parfum laundry sebagai salah satu alternatif usaha berbasis rumah tangga yang memiliki peluang untuk dikembangkan. Penyampaian materi mengaitkan kebutuhan masyarakat terhadap produk pewangi pakaian dengan aktivitas usaha seperti laundry, jasa setrika, dan cuci gosok, sehingga peserta lebih mudah menghubungkan materi dengan kondisi di lingkungan sekitar. Pendekatan kontekstual tersebut mendorong peserta memahami bahwa peluang usaha dapat dikembangkan dari kebutuhan sehari-hari yang memiliki permintaan relatif stabil. Hasil ini sejalan dengan Djajanti et al. (2022) yang menyatakan bahwa pelatihan pembuatan parfum laundry mampu meningkatkan wawasan peserta mengenai peluang usaha sekaligus memberikan keterampilan yang dapat diterapkan dalam usaha skala rumah tangga.

Tahap berikutnya difokuskan pada pengenalan bahan-bahan pembuatan parfum laundry sebagai dasar sebelum peserta melakukan praktik. Peserta diperkenalkan pada karakteristik dan fungsi setiap bahan, seperti bibit parfum, fixative, alkohol sebagai pelarut, dan air demineral, serta memperoleh penjelasan mengenai penggunaan bahan yang aman dalam proses produksi. Pengenalan bahan secara langsung membantu peserta memahami fungsi setiap komponen sehingga mampu mengikuti tahapan pencampuran dengan lebih baik. Proses ini menunjukkan bahwa pemahaman terhadap karakteristik bahan merupakan salah satu faktor penting dalam menghasilkan produk yang berkualitas.

Praktik pembuatan parfum laundry menjadi inti kegiatan pendampingan karena memberikan pengalaman langsung kepada peserta dalam menerapkan materi yang telah diterima. Selama praktik, peserta mengikuti setiap tahapan produksi mulai dari penyiapan bahan, pencampuran sesuai formulasi, hingga pengemasan produk ke dalam botol (Gambar 7). Berdasarkan hasil observasi, peserta mampu mengikuti proses produksi dengan baik serta menunjukkan keterampilan dalam mengenali bahan dan memahami urutan kerja. Hasil tersebut menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis praktik efektif dalam membentuk hard skill peserta. Temuan ini mendukung penelitian Riadi et al. (2024) yang menyatakan bahwa keterlibatan peserta dalam praktik secara langsung memberikan pengalaman belajar yang lebih efektif dibandingkan penyampaian materi secara teoritis saja.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135



Gambar 7. Ibu-ibu PKK RW. 025 sedang praktik membuat parfum laundry dengan didampingi oleh rekan-rekan mahasiswa UNPAM

Selain meningkatkan keterampilan teknis, kegiatan ini juga membekali peserta dengan kemampuan dasar dalam pengelolaan usaha melalui simulasi perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Simulasi dilakukan menggunakan contoh biaya bahan baku yang menghasilkan total biaya produksi sebesar Rp333.600 untuk 10 liter parfum laundry, sehingga diperoleh HPP sebesar Rp33.360 per liter atau Rp16.680 per kemasan 500 ml. Berdasarkan hasil tersebut, peserta diajak menentukan harga jual yang mempertimbangkan biaya produksi dan margin keuntungan. Pembelajaran ini memberikan pemahaman bahwa penetapan harga jual harus didasarkan pada perhitungan biaya yang sistematis, bukan hanya mengikuti harga pasar. Dengan demikian, peserta memperoleh pengetahuan dasar mengenai pengelolaan keuangan usaha yang dapat diterapkan ketika memulai usaha parfum laundry.

Sebagai pelengkap materi kewirausahaan, peserta juga memperoleh pembekalan mengenai pemasaran digital sederhana. Produk yang telah dibuat diperkenalkan sebagai produk yang memiliki nilai jual apabila didukung oleh strategi promosi yang tepat. Peserta diperkenalkan pada pemanfaatan media sosial, seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan TikTok, sebagai media promosi yang mudah diakses dan berbiaya rendah. Selain itu, peserta diberikan contoh pembuatan konten promosi berupa foto produk, informasi manfaat, variasi aroma, harga, serta video singkat yang menarik perhatian calon konsumen. Pendampingan ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga oleh kemampuan memperkenalkan produk kepada pasar. Hasil tersebut sejalan dengan Zain et al. (2024) yang menyatakan bahwa pemanfaatan media sosial dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memasarkan produk dan memperluas jangkauan konsumen.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa model pendampingan kewirausahaan yang mengintegrasikan penyampaian materi, praktik produksi, simulasi pengelolaan usaha, dan pemasaran digital mampu meningkatkan pengetahuan serta keterampilan peserta secara komprehensif. Peserta tidak hanya memperoleh kemampuan teknis dalam membuat parfum laundry, tetapi juga memahami aspek dasar kewirausahaan yang meliputi pengelolaan biaya, penetapan harga jual, dan strategi promosi. Dengan demikian, kegiatan ini telah mendukung pencapaian tujuan pengabdian, yaitu membentuk hard skill pembuatan parfum laundry sekaligus meningkatkan kesiapan peserta untuk mengembangkan usaha berbasis rumah tangga.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

3. Evaluasi dan *Feedback* Peserta

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui observasi terhadap keaktifan peserta selama penyampaian materi, keterlibatan dalam praktik pembuatan parfum laundry, serta sesi diskusi dan tanya jawab pada akhir kegiatan. Berdasarkan hasil observasi, peserta menunjukkan tingkat partisipasi yang baik selama seluruh rangkaian kegiatan berlangsung. Hal tersebut terlihat dari keterlibatan peserta dalam mengikuti setiap tahapan pendampingan, mulai dari pemahaman mengenai peluang usaha, pengenalan bahan baku, praktik pembuatan parfum laundry, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual, hingga materi pemasaran digital. Dokumentasi pelaksanaan evaluasi melalui sesi diskusi dan tanya jawab ditunjukkan pada Gambar 8.



Gambar 8. moderator acara memandu jalannya tanya jawab antara ibu-ibu PKK debsgsi peserta PKM dengan narasumber dari mahasiswa

Sesi tanya jawab menjadi salah satu indikator bahwa materi yang disampaikan mampu mendorong rasa ingin tahu peserta. Pertanyaan yang diajukan tidak hanya berkaitan dengan proses pembuatan parfum laundry, tetapi juga mencakup aspek teknis dan kewirausahaan, seperti cara memperoleh bahan baku, penggunaan alat yang sesuai, keamanan penggunaan bahan, serta teknik penggunaan produk. Antusiasme peserta dalam mengajukan pertanyaan menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan berhasil meningkatkan pemahaman sekaligus memunculkan motivasi untuk menerapkan keterampilan yang telah diperoleh. Diskusi tersebut juga memberikan kesempatan kepada narasumber untuk memberikan penjelasan yang lebih mendalam sehingga peserta memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai proses produksi parfum laundry.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta telah mampu mengenali bahan-bahan utama pembuatan parfum laundry, memahami fungsi masing-masing bahan, mengikuti tahapan produksi sesuai prosedur, serta memahami dasar perhitungan HPP dan penentuan harga jual. Selain itu, peserta juga memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk. Capaian tersebut menunjukkan bahwa tujuan pendampingan dalam membentuk *hard skill* pembuatan parfum laundry sekaligus memberikan dasar pengetahuan kewirausahaan telah tercapai. Hasil ini sejalan dengan Riadi et al. (2024) yang menyatakan bahwa pelatihan berbasis praktik yang disertai evaluasi dan umpan balik mampu meningkatkan keterampilan teknis serta pemahaman peserta terhadap aspek produksi dan pengelolaan usaha.

Umpan balik yang diberikan peserta setelah kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan memberikan pengalaman baru dalam memproduksi parfum laundry serta meningkatkan kepercayaan diri untuk mencoba mengembangkan usaha secara mandiri. Peserta memahami bahwa produk parfum laundry tidak hanya memerlukan keterampilan dalam proses produksi, tetapi juga harus didukung oleh pengelolaan biaya yang tepat serta strategi pemasaran

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

yang sesuai dengan karakteristik pasar. Simulasi HPP membantu peserta memahami hubungan antara biaya produksi, volume produk, harga jual, dan margin keuntungan, sedangkan materi pemasaran digital memberikan wawasan mengenai pemanfaatan platform media sosial sebagai media promosi yang mudah diakses dan berbiaya rendah.

Meskipun demikian, hasil evaluasi juga menunjukkan adanya kebutuhan pendampingan lanjutan, terutama pada aspek pengembangan identitas produk, desain kemasan, strategi *branding*, dan pemasaran digital yang lebih terarah. Peserta mengharapkan adanya pelatihan mengenai pembuatan merek, desain label produk, teknik fotografi produk, penyusunan katalog digital, serta strategi promosi melalui media sosial dan *marketplace*. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan keterampilan produksi perlu diikuti dengan penguatan kompetensi pemasaran agar produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah dan mampu bersaing di pasar. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya berhasil meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga menjadi dasar bagi pengembangan program pendampingan kewirausahaan yang lebih berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pendampingan kewirausahaan pembuatan parfum laundry telah terlaksana dengan baik dan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pendampingan yang mengintegrasikan penyampaian materi, praktik pembuatan parfum laundry, simulasi perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual, serta pengenalan pemasaran digital memberikan pengalaman belajar yang komprehensif kepada peserta. Rangkaian kegiatan tersebut membantu peserta memahami peluang usaha parfum laundry sebagai salah satu alternatif usaha berbasis rumah tangga yang dapat dikembangkan oleh kelompok UMKM.

Pelaksanaan praktik secara langsung terbukti mampu meningkatkan *hard skill* peserta dalam mengenali bahan baku, memahami fungsi masing-masing bahan, serta mengikuti tahapan pembuatan parfum laundry sesuai prosedur. Selain itu, peserta memperoleh pengetahuan dasar mengenai pengelolaan usaha melalui kemampuan menghitung HPP, menentukan harga jual berdasarkan biaya produksi dan margin keuntungan, serta memahami pentingnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk. Dengan demikian, kegiatan pendampingan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis peserta, tetapi juga membekali mereka dengan pengetahuan kewirausahaan yang dapat mendukung pengembangan usaha parfum laundry secara mandiri.

Meskipun tujuan kegiatan telah tercapai, hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta masih memerlukan pendampingan lanjutan, khususnya pada aspek pengembangan merek, desain kemasan, strategi pemasaran digital, serta pemanfaatan *marketplace*. Oleh karena itu, program pengabdian selanjutnya diharapkan dapat difokuskan pada penguatan aspek *branding* dan pemasaran agar produk yang dihasilkan memiliki daya saing yang lebih baik serta mampu memberikan nilai ekonomi yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM.

Saran

1. Pendampingan lanjutan perlu dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam pembuatan parfum laundry serta pengembangan usaha berbasis rumah tangga.
2. Peserta diharapkan menerapkan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga jual secara konsisten agar usaha dapat dikelola dengan lebih baik.
3. Pengembangan kemasan, label, dan identitas merek perlu menjadi fokus pendampingan berikutnya untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk.
4. Pemanfaatan media sosial dan *marketplace* sebagai sarana promosi perlu ditingkatkan agar jangkauan pemasaran produk menjadi lebih luas dan efektif.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135

DAFTAR PUSTAKA

- Anindyntha, F. A., & Sulistyono, S. W. (2024). Pendampingan peningkatan kemampuan kewirausahaan dan literasi keuangan pada UMKM di Desa Selorejo Kabupaten Blitar. MEJUAJUA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(1), 46–54.
- Astutik, W., & Sulhan, M. (2022). Pelatihan kerja, soft skill dan hard skill mendorong peningkatan kinerja karyawan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 7(2), 9–21.
- Bank Indonesia. (2024). Transformasi digital dorong UMKM menembus pasar global.
- Djajanti, A. D., dkk. (2022). Penyuluhan dan pelatihan pembuatan pewangi pakaian pada ibu PKK Desa Jonjo Kecamatan Parigi Kabupaten Gowa. Jurnal Pengabdian Masyarakat Yamasi, 1(1).
- Elfrida, E., dkk. (2021). Pelatihan pembuatan parfum laundry aroma terapi bunga lavender di Gampong Sungai Pauh Pusaka. Jurnal Integritas.
- Februari, B., dkk. (2024). Pengaruh pelatihan soft skill, pelatihan hard skill, dan tingkat pendidikan terhadap kualitas SDM UMKM Tomimase UINSU. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen.
- Indriawati, F., dkk. (2025). Urgensi perhitungan harga pokok produksi untuk harga jual produk UMKM. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara.
- Kurniawan, A., & Widodo, C. (2023). Pelatihan perhitungan HPP untuk menentukan harga jual dan laba usaha UMKM Kelurahan Semolowaru. Jurnal Pengabdian Masyarakat SENSASI, 3(1), 9–17.
- Meliyanti, M., dkk. (2023). Optimalisasi pemasaran produk melalui social media marketing pada UMKM Kopi Aroma GS di Desa Gunung Sari. Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri.
- Nuraeni, Y. (2023). Strategi pengembangan kompetensi soft skills tenaga kerja di Balai Latihan Kerja (BLK). Jurnal Ketenagakerjaan, 18(2), 168–183.
- Priyastiwi, P. (2025). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual pada UMKM. Jurnal Pengabdian Masyarakat.
- Purwasih, D. (2024). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi bagi pelaku UMKM di Tangerang Selatan. Jurnal Abdi Masyarakat.
- Putri, A. F., & Azizah, N. (2024). Implementasi program pendampingan oleh fasilitator dalam meningkatkan kapasitas kewirausahaan dan profitabilitas UMKM nasabah BTPN Syariah. KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(2), 204–209.
- Riadi, S., Suhada, R. T., & Novrisal, D. (2024). Pelatihan pembuatan parfum laundry sebagai upaya menambah life skill siswa SMK Bina Insan Mandiri Srengseng. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Patikala, 3(4), 1000–1005.
- Riyanto, F., Astuti, S. D., Mahmud, M., & Panjaitan, R. (2023). Hard skill sebagai faktor dominan kesiapan kerja di era industri 4.0. Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis, 8(1), 46–65.
- Rozaq, A., Kurniawati, I. D., Yunitasari, Y., & STT, L. S. (2023). Pendampingan pemasaran produk UMKM memanfaatkan media sosial Instagram dan TikTok. Jurnal Nusantara Berbakti, 1(1), 88–95.
- Wardhana, A. I., Silaningsih, E., & Kartini, T. (2025). Peningkatan kompetensi pelaku UMKM melalui program pelatihan dan pendampingan di Desa Margaluyu Tanjungsari Sumedang. MOTIVASI: Jurnal Manajemen dan Bisnis, 10(1), 45–54.
- Yustika, W., dkk. (2025). Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran UMKM produk di Pulo Brayan Bengkel. Jurnal Riset Manajemen, 3(1).

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licens

E-ISSN 2961-7553
P-ISSN 2963-8135