

Peningkatan Omset Usaha Laundry Melalui Penerapan Akuntansi Dan Digitalisasi Marketing

Markonah Markonah¹, Yohanes Ferry Cahaya², Saripudin Saripudin³, Suharyanto Suharyanto⁴, Desmar Panji Suryananto⁵

^{1,3,4}Faculty of Economics and Business, Perbanas Institute, Jakarta-Indonesia

²Faculty of Economics and Business, Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma, Jakarta, Indonesia

⁵Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Negara

*Korespondensi : markonah@perbanas.id

Diterima: 18 10 2024

Direvisi: 2024 10 21

Disetujui: 2024 10 22

SUMMARY

This community service aims to increase the turnover of MSME Laundry players, especially Aspac Laundry Partners. First, with the development of digital-based automatic washing machines, the aim is to bring innovation to the laundry industry, introducing modern technology to improve efficiency and service quality. This washing machine offers ease of use, better control, and the ability to wash more laundry with better results. With a size suitable for various sizes of laundry businesses, this washing machine can increase productivity and enable entrepreneurs to manage their operations more effectively. Apart from that, training was also held on financial reports and digital marketing to expand the market and in turn increase turnover. It is hoped that the implementation of these digital-based automatic washing machines will provide significant benefits to target partners, helping them to compete in an increasingly competitive market and increasing their customer satisfaction.

Keywords: Laundry, Financial reports, Digital marketing, Turnover

RINGKASAN

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan omset pelaku UMKM Laundry khususnya taurus Mitra Aspac Laundry. Pertama dengan pengembangan mesin cuci otomatis berbasis digital ini bertujuan untuk menghadirkan inovasi dalam industri laundry, memperkenalkan teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. Mesin cuci ini menawarkan kemudahan penggunaan, kontrol yang lebih baik, dan kemampuan untuk mencuci lebih banyak cucian dengan hasil yang lebih baik. Dengan ukuran yang cocok untuk berbagai skala usaha laundry, mesin cuci ini dapat meningkatkan produktivitas dan memungkinkan pengusaha untuk mengelola operasi mereka dengan lebih efektif. Selain itu juga diadakan pelatihan tentang laporan keuangan dan digital marketing untuk memperluas pasar dan pada gilirannya meningkatkan omset. Diharapkan bahwa pengimplementasian mesin cuci otomatis berbasis digital ini akan memberikan manfaat signifikan bagi mitra sasaran, membantu mereka untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif dan meningkatkan kepuasan pelanggan mereka.

Kata Kunci: Laundry, Laporan keuangan, Digital marketing, Omset

PENDAHULUAN

Analisis Situasi dan Permasalahan Mitra

Dalam era digital yang terus berkembang, banyak bisnis, termasuk usaha laundry, merasakan tekanan untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan praktik bisnis yang baru. Salah satu aspek yang krusial dalam meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional adalah melalui penerapan akuntansi yang baik dan strategi pemasaran digital. Dalam konteks usaha laundry, di mana persaingan semakin ketat dan konsumen semakin mengutamakan kenyamanan dan kecepatan, memahami cara mengoptimalkan akuntansi dan memanfaatkan alat digital dalam pemasaran dapat menjadi kunci keberhasilan (Chong, 2020 dan Markonah, et. al., 2023)

Pada pendahuluan ini, akan dibahas mengenai pentingnya penerapan akuntansi yang tepat dalam usaha laundry untuk mengelola keuangan dengan lebih efektif, serta bagaimana digitalisasi dapat menjadi alat yang efisien dalam memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan omset. Dengan mengintegrasikan kedua aspek ini secara sinergis, diharapkan pemilik usaha laundry dapat mengoptimalkan kinerja bisnis mereka dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Perkembangan Industri Laundry sangat pesat, karena sejumlah keluarga menyerahkan sejumlah baki dan pakaian bekas pakai untuk dicuci dan dirapikan melalui fasilitas cuci kiloan. Hal ini mendorong bentuk persaingan sempurna, sehingga pelaku bisnis harus mampu memproduksi pada titik yang minimum atau meningkatkan tingkat efisiensi yang tinggi, karena perubahan harga sulit dilakukan. Pada bentuk persaingan sempurna mendorong sejumlah perusahaan untuk memproduksi pada titik rendah, sehingga perusahaan yang mampu bertahan dalam jangka yang panjang memiliki tingkat probabilitas yang tinggi untuk menjadi penguasa pasar, tentunya hal ini menjadi insentif dan motivasi. Ketika perusahaan memiliki kemampuan untuk bertahan, maka hal ini merupakan sebuah indikator pengukuran kinerja bisnis, termasuk pencapaian prospek yang baik. Berikut ini beberapa foto kegiatan Mitra IKM:

Permasalahan yang dihadapi UKM Laundry terlihat pada kelemahan pada UKM Industri Laundry meningkatkan tingkat efisiensi yang tinggi melalui indikator laporan keuangan, disamping kepercayaan pihak perbankan memberikan kredit dalam rangka penyediaan alat produksi berteknologi tinggi, tentunya nilai investasi yang tinggi. Dalam rangka menjaga tingkat efisiensi, maka cara perhitungan biaya produksi yang tepat merupakan hal yang vital dalam mempertahankan tingkat keberadaan bisnis industry Laundry. Dengan memperkenalkan pola pemahaman biaya tetap, variabel serta konsep titik impas, maka pelatihan ini diharapkan memberikan dorongan untuk pelaku bisnis Industri dalam melakukan pengembangan bisnis, termasuk mempertahankan tingkat kelangsungannya. (Markonah, et. al., 2024). Dengan mendapat pelatihan perhitungan biaya produksi, maka pola monitoring tingkat efisiensi dapat dilakukan, termasuk pola antisipasi terhadap fluktuasi penerimaan order konsumen. Dalam menjaga tingkat efisiensi, tingkat peningkatan pelayanan konsumen dapat diharapkan meningkat, bahkan mencapai tingkat kepuasan. Dalam menghadapi persaingan yang ketat maka para pelaku usaha laundry harus memisahkan anatara uang usaha dan uang pribadi. Inilah yang menjadi permasalahan secara umum bahwa para pelaku usaha laundry tidak memisahkan keuangannya, sehingga tidak bisa diketahui perkembangan usahanya. Yang ke dua bahwa dengan maraknya digitalisasi pada semua sektor, para pelaku industri laundry di Bekasi belum menerapkan marketing dengan digitalisasi, dari kedua permasalahan tersebut perlu adanya solusi untuk memecahkan masalah tersebut.

Peran Akuntansi dalam Meningkatkan Omset Usaha Laundry

Akuntansi bukan hanya sekadar pencatatan transaksi keuangan, tetapi juga merupakan alat penting dalam pengambilan keputusan bisnis. Dengan menerapkan prinsip akuntansi yang baik, pemilik usaha laundry dapat: 1). Memantau Kinerja Keuangan: Melalui akuntansi, pemilik usaha dapat memantau arus kas, laba rugi, dan pos-pos keuangan lainnya dengan lebih akurat,

2). Mengidentifikasi Peluang dan Tantangan: Dengan data keuangan yang terperinci, pemilik usaha dapat mengidentifikasi peluang pertumbuhan, seperti cabang baru atau penambahan layanan. 3). Meningkatkan Efisiensi Operasional: Membantu dalam mengelola inventaris dengan lebih efisien, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan mengidentifikasi area-area di mana biaya dapat ditekan tanpa mengorbankan kualitas layanan (Drury, 2018).

Peran Digitalisasi dalam Meningkatkan Omset Usaha Laundry

Pemasaran digital telah menjadi salah satu kunci dalam strategi pertumbuhan bisnis modern. Untuk usaha laundry, digitalisasi dapat membawa manfaat sebagai berikut: 1). Mencapai Audiens yang Lebih Luas: Media sosial, situs web, dan platform pemasaran digital lainnya, usaha laundry dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial daripada melalui metode pemasaran tradisional (Kapoor, Dhamija, & Gupta, 2019). 2). Memperkuat Branding. 3). Meningkatkan Interaksi Pelanggan: Melalui digitalisasi, usaha laundry dapat memberikan layanan pelanggan yang lebih responsif dan personal, seperti pemesanan online, layanan pelacakan pesanan, dan umpan balik pelanggan secara real-time. (Chong, 2020 dan Markonah, et. al., 2024)

Tujuan Pelaksanaan kegiatan

Dengan pelatihan penyusunan laporan keuangan terhadap pelaku bisnis Industri Laundry, hal ini membantu untuk menghindarkan persaingan non harga, dimana hal ini merusak keberlangsungan industri ini. Dengan melakukan analisis laporan keuangan, maka pelaku usaha Laundry mampu meningkatkan mutu pelayanan konsumen. Pelatihan penyusunan mempunyai beberapa modul konsep dasar persamaan akuntansi hingga analisis laporan keuangan, sehingga prediksi tingkat resiko bisnis Industri Laundry dapat diperkecil, sehingga manfaat utama pelatihan ini adalah memperoleh tingkat kepercayaan pihak perbankan untuk memperoleh dana kredit, sehingga peralatan teknologi tinggi dapat diperoleh. Dengan tingkat resiko yang kecil dan permintaan konsumen yang berkembang, maka bisnis memperoleh prospek yang menarik.

Pelatihan dilengkapi dengan penggunaan software spreadsheet dan beberapa software akuntansi, hal ini untuk mendukung tahapan operasional bisnis industri Laundry. Hal ini untuk mendukung bisnis Industri Laundry menghadapi Era Digital Information, dimana model paperless reporting diperkenalkan. Sedangkan untuk memberikan pencerahan terhadap digital marketing diberikan pelatihan tentang bagaimana cara bekerjasama dengan *startup* seperti tokopedia, shopee dan lain-lain dan juga bagaimana cara memasarkan di sosial media

Sinergi Antara Akuntansi dan Digitalisasi dalam Meningkatkan Omset

Dengan mengintegrasikan akuntansi yang efektif dengan strategi pemasaran digital yang terarah, usaha laundry dapat mencapai sinergi yang kuat yang berpotensi meningkatkan omset secara signifikan. Melalui analisis data keuangan yang akurat, pemilik usaha dapat mengidentifikasi pola-pola konsumen, preferensi, dan tren pasar yang dapat digunakan untuk mengarahkan strategi pemasaran digital mereka dengan lebih efektif. Sebaliknya, data yang dikumpulkan melalui aktivitas pemasaran digital dapat memberikan wawasan berharga bagi akuntansi, seperti perkiraan permintaan untuk layanan tertentu atau efektivitas biaya iklan. (Marshall, & Johnston, 2019). Dengan memanfaatkan kedua aspek ini secara holistik, usaha laundry dapat meningkatkan visibilitas mereka di pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan pada gilirannya, mengoptimalkan omset mereka dengan cara yang berkelanjutan. (Ryan, & Jones, 2009).

Penerapan akuntansi yang baik dan digitalisasi pemasaran adalah dua elemen penting dalam strategi pertumbuhan usaha laundry modern. (Sadgrove, 2016). Dengan memahami peran keduanya secara komprehensif dan mengintegrasikannya dengan baik, pemilik usaha dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan mencapai pertumbuhan omset yang

signifikan.(Shrestha, 2018) Oleh karena itu, investasi dalam pengembangan keterampilan dan infrastruktur dalam kedua area ini dapat menjadi langkah strategis yang cerdas bagi pemilik usaha laundry yang ingin berhasil di era digital ini.(Smith, 2020)

Permasalahan Prioritas

Permasalahan utama dan diprioritaskan pada usaha laundry ini adalah: 1). Permasalahan yang dihadapi mitra adalah tidak pernah mencatat uang masuk dan uang keluar dan keuangan usaha laundry campur deangan keuangan pribadi, sehingga susah diketahui perkembangannya, bahkan, jika meninginkan meminjam uang ke bankpun tidak bisa. 2). Permasalahan yang kedua bahwa saat ini persaingan pada industry laundry sangat ketat, sehingga jika menginginkan untuk mampu bertahan dan berkembang maka harus menerapkan digital marketing, namun permasalahan yang terjadi para karyawan belum ada yang mampu menerapkan digital marketing tersebut seperti bekerjasana dengan star up- star up yang ada, mempromosikan ke sosial media baik yang berbayar maupun yang tidak berbayar.

METODE

Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada pengusaha laundry yang beralamatkan di Jl. Flamboyan Utama, Taman Harapan Baru Blok D3 No 5, Kelurahan Pejuang, Kecamatan Medan Satria, Kota Bekasi, Jawa Barat. Dan puncaknya dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 21 September 2024, namun persiapan sudah dilakukan beberapa bulan yang lalu dengan rencana penjadwalan sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Tahun 2024

No	Nama Kegiatan	Bulan							
		Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
1	Kajian Literasi dan Persiapan Pengajuan Proposal	X	X						
2	Pengambilan Data & Kunjungan		X	X					
3	Identifikasi Kebutuhan			X	X				
4	Konfirmasi Kebutuhan				X				
5	Penyiapan Pelatihan				X	X			
6	Pelaksanaan Pelatihan						X		
7	Monitoring & Evaluasi							X	
8	Pelaporan								X

Adapun kegiatan dihadiri oleh para karyawan pengusaha laundry dan beberapa pengusaha sabun, dengan materi yang disampaikan adalah: 1) Pengetahuan tentang digital marketing, 2). Pengetahuan tentang pembukuan sederhana dalam menyelesaikan masalah akuntansi dalam perusahaan tersebut. Adapun susunan acara kegiatan pada saat pelaksanaan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Susunan Acara Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari sabtu tanggal 21 September 2024 dengan susunan acara sebagai berikut:

No.	Pukul	Acara	PIC
1	09.00 - 0910	Pembukaan	MC
2	09.10 – 09.25	Sambutan dari pelaku UMKM Laundry	Bapak Samsudin
3	09.25 – 09.40	Sambutan Ketua Tim PKM	Ibu Markonah

4	09.40 – 10.00	Sharing tentang Website	Bapak Suharyanto
5	10.00 – 10.20	Sharing tentang Promote melalui FB	Bapak Saripudin
6	10.20 – 10.40	Sharing tentang Promote melalui WhatsApp	Bapak Yohanes Ferry Cahaya
7	10.40 – 11.00	Tanya jawab	MC
8	11.00 – 11.15	Penutup dan foto bersama	MC

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pertemuan awal saat analisis situasi untuk melihat keadaan yang sesungguhnya terjadi pada pelaku usaha laundry ini, yaitu: 1). Marketing yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut, 2). Transaksi keluar dan masuk tidak pernah dilakukan pencatatan, padahal hal ini merupakan suatu yang penting banget agar diketahui posisi usaha laundry ini untung atau rugi dan jika untung apakah keuntungannya sudah bisa digunakan untuk membuka cabang baru. Adapun solusi yang diberikan kepada pengusaha laundry dengan memberikan pelatihan tentang laporan keuangan, dan menerapkan agar laporan tersebut bisa digunakan oleh para pelaku industry Laundry tersebut untuk kepentingan peminjaman modal untuk memperbesar usahanya.

Langkah-langkah dalam melaksanakan Solusi yang ditawarkan

Untuk mengatasi permasalahan mitra. Jelaskan metode tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam memberikan solusi terkait permasalahan yaitu: tentang pengetahuan pelaporan keuangan dan yang kedua tentang digital marketing setidaknya memuat hal-hal sebagai berikut: yaitu berupa tahapan-tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat untuk memberikan solusi terkait permasalahan pengetahuan pelaporan keuangan dan digital marketing:

1. Sosialisasi:

- a. Mengadakan pertemuan-pertemuan komunitas untuk memperkenalkan pentingnya pengetahuan pelaporan keuangan dan digital marketing.
- b. Menyediakan materi-materi informatif seperti brosur, poster, atau video singkat yang menjelaskan manfaat dan cara-cara melakukan pelaporan keuangan yang benar, serta prinsip-prinsip dasar digital marketing.

2. Pelatihan:

- a. Mengadakan sesi pelatihan intensif atau workshop yang difasilitasi oleh ahli di bidang keuangan dan digital marketing.
- b. Melibatkan praktisi yang berpengalaman untuk memberikan wawasan dan keterampilan praktis kepada peserta tentang bagaimana melakukan pelaporan keuangan yang akurat dan efektif, serta strategi-strategi digital marketing yang efisien.

3. Penerapan Teknologi:

- a. Memperkenalkan dan memberikan pelatihan tentang penggunaan perangkat lunak atau aplikasi yang dapat membantu dalam pelaporan keuangan dan digital marketing.
- b. Memfasilitasi akses ke platform-platform online yang menyediakan alat-alat digital marketing, serta menyediakan panduan tentang cara mengoptimalkan penggunaan teknologi tersebut.

4. Pendampingan dan Evaluasi:

- a. Menyediakan pendampingan kontinu setelah pelatihan untuk membantu peserta dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari dalam kegiatan sehari-hari mereka.
- b. Melakukan evaluasi berkala untuk memantau kemajuan peserta, mengidentifikasi kendala- kendala yang mungkin dihadapi, dan menyesuaikan pendekatan pelatihan dan bimbingan sesuaikebutuhan.

5. Keberlanjutan Program:

- a. Membuat rencana jangka panjang untuk memastikan keberlanjutan program, termasuk pengaturan pelatihan berkala atau kegiatan update terkait perkembangan terbaru dalam pelaporan keuangan dan digital marketing.
- b. Mendorong partisipasi aktif dari peserta dalam komunitas untuk membentuk jaringan dukungandan saling belajar.

Dengan mengikuti tahapan-tahapan ini, diharapkan program pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan solusi yang berkelanjutan terkait permasalahan pengetahuan pelaporan keuangan dan digital marketing, serta memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat. Memberikan pelatihan kepada para karyawan agar mampu bekerjasama dengan star up-star up dalam memasarkan produknya dan juga diberikan pelatihan kepada para pelaku usaha Laundry tentang menerapkan digital marketing seperti memasarkan dengan digital melalui sosial media baik yang berbayar maupun yang tidak berbayar. Adapun pada usaha laundry ini, jika ditinjau dari jenisnya merupakan mitra yang memiliki jenis sebagai berikut:

1. Mitra yang Produktif Secara Ekonomi:

- a. Permasalahan dalam Bidang Produksi: (Brigham, & Houston, 2019): 1). Sosialisasi: Melakukan pertemuan dengan pemilik laundry untuk mendiskusikan kendala-kendala dalam proses produksi, seperti efisiensi penggunaan bahan dan mesin. 2). Pelatihan: Menyelenggarakan pelatihan tentang teknik-teknik mencuci yang efisien dan penggunaan peralatan laundry yang tepat. 3). Penerapan Teknologi: Memperkenalkan teknologi baru dalam industri laundry yang dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan. 4). Pendampingan dan Evaluasi: Memberikan bimbingan langsung kepada pemilik laundry dalam menerapkan praktik-praktik yang telah dipelajari dan mengevaluasi hasilnya. 5). Keberlanjutan Program: Menyediakan dukungan berkelanjutan dalam bentuk konsultasi reguler dan pembaruan terkait inovasi dalam industri laundry.
- b. Permasalahan dalam Bidang Pemasaran: 1). Sosialisasi: Mengadakan sesi diskusi untuk memahami tantangan dalam pemasaran laundry dan pentingnya strategi pemasaran yang efektif. 2). Pelatihan: Menyelenggarakan workshop tentang pemasaran digital, promosi lokal, dan manajemen merek. 3). Penerapan Teknologi: Membantu pemilik laundry memanfaatkan media sosial dan platform online untuk meningkatkan visibilitas bisnis mereka. 4). Pendampingan dan Evaluasi: Memberikan arahan langsung dalam merencanakan dan melaksanakan strategi pemasaran, serta mengevaluasi efektivitasnya. 5). Keberlanjutan Program: Mendukung pemilik laundry dalam mengukur dan memantau kinerja pemasaran mereka, serta memberikan saran untuk peningkatan lebih lanjut.

2. Mitra yang Tidak Produktif Secara Ekonomi/Sosial:

- a. Permasalahan dalam Kesehatan dan Keselamatan: 1). Sosialisasi: Menyampaikan informasi tentang pentingnya kesehatan dan keselamatan kerja di laundry. 2). Pelatihan: Mengadakan pelatihan tentang praktik higienis, penggunaan bahan kimia yang aman, dan pengelolaan limbah. 3). Pendampingan dan Evaluasi: Melakukan penilaian terhadap kondisi kesehatan dan keselamatan di laundry dan memberikan saran untuk perbaikan. 4). Keberlanjutan Program: Menyediakan dukungan berkelanjutan dalam menjaga standarkesehatan dan keselamatan yang tinggi.
- b. Permasalahan dalam Pendidikan: 1). Sosialisasi: Menyediakan informasi tentang pentingnya pendidikan bagi pemilik laundry dan karyawannya. 2). Pelatihan: Menyelenggarakan kursus pendidikan nonformal untuk meningkatkan literasi dan keterampilan dasar. 3). Pendampingan dan Evaluasi: Memberikan bimbingan individual dalam menyelesaikan program pendidikan yang dipilih. 4). Keberlanjutan Program: Mendukung akses ke program-program pendidikan berkelanjutan dan memberikan motivasi untuk mengejar pendidikan lebih lanjut.

3. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program: Mitra akan aktif terlibat dalam setiap tahap program, mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi dan pelaksanaan solusi. Mereka akan memberikan masukan, berpartisipasi dalam pelatihan, dan menerapkan praktik-praktik yang dipelajari.

4. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan: Evaluasi akan dilakukan secara teratur untuk memantau kemajuan, mengidentifikasi keberhasilan dan tantangan, serta mengevaluasi dampak program. Program akan berlanjut dengan memperbaiki dan menyesuaikan strategi berdasarkan hasil evaluasi. (Horngren, e. t. al., 2019)

5. Peran dan Tugas Anggota Tim: Setiap anggota tim akan memiliki tanggung jawab spesifik sesuai dengan kompetensi mereka. Ini bisa termasuk mengajar, memberikan bimbingan, menyelenggarakan pelatihan, melakukan penilaian, dan memberikan dukungan teknis.

6. Potensi Rekognisi SKS bagi Mahasiswa: Mahasiswa yang terlibat dalam program pengabdian kepada masyarakat dapat memperoleh kredit SKS sebagai bagian dari program pengabdian atau program magang. Penugasan dan proyek yang berhasil diselesaikan akan dinilai untuk memberikan kredit akademis yang sesuai. (Chaffey, & Smith, 2017).

Gambaran IPTEKS yang Akan Diimplementasikan di Mitra Sasaran:

Pengembangan Mesin cuci Otomatis Berbasis Digital

Skema Pengembangan Mesin Cuci Otomatis Berbasis Digital:

Spesifikasi: 1). Ukuran: Dimensi keseluruhan mesin cuci adalah 100 cm x 60 cm x 80 cm. 2). Kapasitas: Mesin cuci dirancang untuk memuat hingga 10 kg cucian. 3). Teknologi: Menggunakan sensor-sensor digital untuk mendeteksi berat cucian, jenis kain, dan tingkat kekotoran. Koneksi: Terintegrasi dengan konektivitas WiFi untuk mengontrol mesin cuci melalui aplikasi ponsel pintar.

Kegunaan: 1). **Efisiensi:** Mesin cuci otomatis memungkinkan pengusaha laundry untuk mencuci lebih banyak cucian dengan waktu yang lebih singkat, meningkatkan efisiensi operasional. 2). **Kualitas:** Dengan sensor-sensor digital yang canggih, mesin cuci dapat memberikan pencucian yang lebih baik dengan menggunakan jumlah air dan deterjen yang optimal, menghasilkan cucian yang lebih bersih dan segar. 3). **Kemudahan Penggunaan:** Sistem kontrol digital dan aplikasi ponsel pintar memudahkan pengguna untuk mengatur dan memonitor proses pencucian dari jarak jauh, memberikan kenyamanan dan fleksibilitas

yang lebih besar. **4). Manajemen Inventaris:** Informasi yang dikumpulkan oleh sensor-sensor dapat digunakan untuk memantau penggunaan mesin cuci dan inventaris deterjen, membantu dalam perencanaan dan pengelolaan stok. **5). Kapasitas Pemanfaatan:** **6). Skala Usaha:** Mesin cuci otomatis dirancang untuk dapat digunakan oleh usaha laundry dengan skala kecil hingga besar. **7). Frekuensi Penggunaan:** Mesin cuci dapat digunakan secara intensif sepanjang hari, dengan kemampuan untuk menangani berbagai jenis cucian dalam satu siklus pencucian.(DeAngelo, & Stathopoulos, 2019). Penjelasan tahapan-tahapan secara konkrit tersebut merupakan rincian langkah-langkah yang konkrit dan lengkap untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian kepada masyarakat, yaitu pelaku usaha laundry:

SIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat telah berjalan lancar. Hal-hal yang disampaikan kepada pelaku usaha laundry adalah laporan keuangan dan digital marketing agar jangkauan pasar semakin luas sehingga pada gilirannya akan menaikkan omset pelaku usaha laundry tersebut. Selain dua hal tersebut pemilik laundry juga dibelikan mesin cuci digital, hal ini agar pelaku usaha laundry bisa melayani para pelanggan dengan lebih memuaskan.

LAMPIRAN



Gambar 1. Aktivitas Produksi Taurus Mitra Aspact



Gambar 2. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

DAFTAR HADIR PESERTA

**DAFTAR HADIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT PERBANAS INSTITUTE
PENINGKATAN OMSET USAHA LAUNDRY
MELALUI PENERAPAN AKUNTANSI DAN DIGITALISASI MARKETING**

NO	NAMA	NO HP	TANDA TANGAN
1	Ibu Mns Indratani	081320580715	
2	Bu. RUSMIATI	081519029605	
3	Ibu. Nur Aini	087779108273	
4	Ringaty	0813 82857206	
5	Hing	-	
6	IBU ELLY.	-	
7	WINDA	-	
8	Nova	-	
9	Nadia	-	
10	Muwardianto	0878 89555363	
11	TRI ENDANG	0813 8859 4453	
12	Callista Virginia S	-	
13	Syamsudin	0812 9661 6880	
14	Bu mus	0813 2058 0713	
15	Pipin Nurachri	0818 8549 8416	
16	Suryanto	0878 8199 0016	
17	Achmad Rafi	0878 6302 6391	
18	Dewi Megawati	08569919993	
19	Sutini	0857 1117 6948	
20	Supriyadi	081318294121	
21	Desmat Panji	0877 9885 7347	
22			
23			
24			
25			

DAFTAR PUSTAKA

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Salemba Empat.

Chaffey, D., & Smith, P. R. (2017). *Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing* (5th ed.). Routledge.

Chiang, I. R., & Hsu, S. Y. (2019). The Impact of Digital Marketing Communication on

Chong, D. (2020). "The Impact of Digital Marketing on Business Growth: An Empirical Study on Small and Medium Enterprises (SMEs) in Malaysia." *Journal of Business and Retail*

- Management Research, 14(3), 193-203.
- Customer Loyalty: An Integrative Model and Research Propositions. *Journal of Business Research*, 100, 514-524.
- DeAngelo, L. E., & Stathopoulos, K. (2019). The Intended and Unintended Consequences of Mandatory Financial Reporting on Municipal Debt Issuers. *The Accounting Review*, 94(5), 1-32.
- Drury, C. (2018). "Management and Cost Accounting." Cengage Learning EMEA.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., Elliott, J. A., & Philbrick, D. R. (2019). *Introduction to Financial Accounting* (12th ed.). Pearson.
- Kapoor, A., Dhamija, P., & Gupta, A. (2019). "Role of Digital Marketing in Indian Business Environment." *Journal of Global Information and Business Strategy*, 11(1), 33-41.
- Markonah, M., Riwayati, H.E., Jasman, J., Iqbal, M. Suharyanto, S. Akbar, T. Nurhasanah, N., (2023), Pelatihan Pemilahan Sampah Guna Menciptakan Lingkungan Masyarakat Pedesaan yang Bersih, *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Penelitian Terapan 1* (4), 170-174
- Markonah, M., & Evi, T. (2023). The Effect of GTPF on Banking Financial Performance through Asset Growth as a Mediator. *Remittances Review*, 8(4).
- Markonah, M., Cahaya, Y. F., Kezia, A. P., Suharyanto, S.,(2024), The Effect of Brand Awareness, Brand Image, and Instagram on Purchase Decisions, *International Journal Of Social Science Humanity & Management Research 3* (01), 63-69
- Markonah, M., dkk, 2024, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berkelanjutan melalui Literasi Keuangan, *Jurnal Abdimas: Sosial, Bisnis, dan Lingkungan 1* (2), 82-87, Kwik Kian Gie School of Business
- Markonah, M., Saripudin, S., Suryanto, S., (2024), Effectiveness Processing Rubbish into handicraft goods, *Dinasti International Journal of Management Science 5* (4), 876-880
- Marshall, B., & Johnston, T. (2019). "Accounting for Business: A Non-accountant's Guide." Kogan Page Publishers.
- Ryan, D., & Jones, C. (2009). "Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation." Kogan Page Publishers.
- Sadgrove, K. (2016). "The Complete Guide to Business Risk Management." Routledge.
- Shrestha, S. (2018). "The Role of Accounting in Business Decision Making." *Journal of Management and Business Administration*, 2(1), 45-52.
- Smith, P. (2020). "Digital Marketing Strategies That Work: Master the Art of Planning, Implementing, and Optimizing Your Digital Marketing Strategy." Page Two Books, Inc.