

Penerapan Akuntansi dan Digitalisasi Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset Usaha di Pondok Laundry Ubud

Ni Made Intan Kusumasari^{1*}, Putu Ayu Trisna Febrianty², Christina Ayu Maha Dewi³

^{1,2,3}Universitas Pendidikan Nasional, Jl. Bedugul No. 39, Sidakarya, Denpasar Selatan, Bali

E-mail: intankusumasari@undiknas.ac.id

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4513>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 23 Nov 2025

Revised: 05 Dec 2025

Accepted: 23 Dec 2025

Kata Kunci:

Laporan Keuangan,
Digital Marketing,
Omset, Laundry

Keywords:

Financial Reports,
Digital Marketing,
Turnover, Laundry

ABSTRACT

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan yang komprehensif mengenai penerapan akuntansi melalui pembukuan sederhana dan pemasaran digital kepada pelaku Pondok Laundry Ubud. Melalui observasi tempat dan wawancara, ditemukan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh Pondok Laundry Ubud adalah kurangnya pengetahuan dalam pembuatan laporan keuangan serta strategi pemasaran digital yang efektif. Oleh karena itu, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman pelaku Pondok Laundry Ubud, sehingga mereka dapat memanfaatkan potensi yang ada dengan lebih optimal sesuai dengan perkembangan zaman yang semakin pesat. Salah satu upaya yang dilakukan adalah yang berfokus pada dua aspek utama yaitu pembuatan pembukuan sederhana dan pemasaran online. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan bahwa: (1) Pelaku bisnis berhasil membuat pembukuan sederhana dan dapat mengidentifikasi situasi keuangan aktual usaha mereka, (2) Pemilik mampu memahami pentingnya pencatatan dan pembuatan laporan keuangan yang sistematis, (3) Setelah mengikuti pelatihan, pemilik dapat menerapkan pembukuan untuk mengetahui laba rugi bulanan serta merencanakan strategi keuangan untuk periode berikutnya dengan lebih baik, (4) Terdapat peningkatan pemahaman tentang konsep pemasaran online yang dapat membantu mereka menjangkau lebih banyak pelanggan, (5) Pelatihan ini juga membekali pemilik bisnis laundry dengan keterampilan menggunakan platform digital untuk meningkatkan promosi usaha mereka secara lebih efektif.

This community service activity aims to provide comprehensive training on the application of accounting through simple bookkeeping and digital marketing for the business owners of Pondok Laundry Ubud. Through field observations and interviews, it was found that the main problems faced by Pondok Laundry Ubud include a lack of knowledge in preparing financial reports and implementing effective digital marketing strategies. Therefore, this activity is expected to enhance the understanding of the business owners so that they can utilize existing potential more optimally in line with increasingly rapid developments. One of the efforts undertaken focuses on two main aspects, namely simple bookkeeping and online marketing. The results of this community service indicate that: (1) business actors are able to prepare simple bookkeeping and identify the actual financial condition of their business; (2) owners understand the importance of systematic financial recording and reporting; (3) after participating in the training, owners are able to apply bookkeeping to determine monthly profits and losses and plan financial strategies for the following period more effectively; (4) there is an increased understanding of online marketing concepts that can help them reach a wider customer base; and (5) the training equips laundry business owners with skills to utilize digital platforms more effectively for business promotion.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.



How to Cite: Ni Made Intan Kusumasari, et al (2025). Penerapan Akuntansi dan Digitalisasi Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset Usaha di Pondok Laundry Ubud, 4(3) 14502-14509. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4513>

PENDAHULUAN

Analisis Situasi dan Permasalahan Mitra

Perkembangan era digital yang semakin pesat, berbagai jenis usaha termasuk bisnis laundry menghadapi tuntutan untuk menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi dan perubahan praktik bisnis modern. Salah satu hal penting dalam meningkatkan daya saing serta efisiensi operasional adalah melalui penerapan sistem akuntansi yang tepat dan strategi pemasaran digital yang efektif. 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)

Penelitian ini membahas 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.

Industri laundry mengalami pertumbuhan yang sangat cepat, karena banyak keluarga memilih untuk menyerahkan pakaian bekas pakai ke layanan cuci kiloan atau laundry. Kondisi ini memicu terciptanya persaingan yang mendekati bentuk persaingan sempurna, sehingga para pelaku usaha dituntut untuk mampu beroperasi pada biaya serendah mungkin atau mencapai tingkat efisiensi yang sangat tinggi, mengingat ruang untuk melakukan perubahan harga sangat terbatas. Dalam situasi persaingan sempurna, perusahaan didorong untuk memproduksi pada titik biaya minimum. Perusahaan yang mampu mempertahankan diri dalam jangka panjang pun memiliki peluang lebih besar untuk menjadi pemimpin pasar, yang sekaligus menjadi sumber motivasi dan dorongan bagi para pelaku usaha. Kemampuan bertahan tersebut juga mencerminkan indikator kinerja bisnis yang baik, termasuk menunjukkan prospek usaha yang positif.

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 industri 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 antara 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 Ubud 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 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)



Gambar 1. Kegiatan Bisnis Pondok Laundry

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 memasarkan di sosial media, copywriting, google maps, dan lain sebagainya.

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 menginginkan 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 mempromosikan ke sosial media baik yang berbayar dan tidak berbayar.

METODE

Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada pengusaha laundry yang beralamatkan di Jl. Sandat no.33 Ubud Gianyar dilaksanakan pada tanggal 24-26 Oktober 2025, namun persiapan sudah dilakukan sebulan yang lalu dengan rencana penjadwalan sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Tahun 2025

No	Nama Kegiatan
1	<u>Pengambilan Data & Kunjungan Identifikasi Kebutuhan</u>
2	<u>Konfirmasi Kebutuhan</u>
3	<u>Penyiapan Pelatihan</u>
4	<u>Pelaksanaan Pelatihan</u>
5	<u>Monitoring & Evaluasi</u>
6	<u>Pelaporan</u>

Adapun kegiatan dihadiri oleh para karyawan pengusaha laundry dan dengan materi yang disampaikan adalah: 1) Pengetahuan tentang digital marketing, 2). Pengetahuan tentang pembukuan sederhana dalam menyelesaikan masalah akuntansi dalam perusahaan tersebut.



Gambar 2. Belum dioptimalkan Marketing & Akuntansi pembukuan

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 dicabang 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:

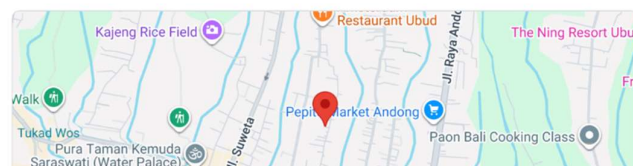
1. Sosialisasi:
 - a. Menyediakan materi-materi informatif seperti brosur, poster, atau video singkat yang menjelaskan manfaat dan cara-cara melakukan pelaporan keuangan yang benar, serta prinsip-prinsip dasar digital marketing.
 - b. Sosialisasi dan pelatihan cara foto dan video yang benar.
2. Pelatihan:
 - a. Mengadakan sesi pelatihan intensif di bidang keuangan dan digital marketing.
 - b. Memberikan pelatihan tentang *social media* dan *copywriting*, pendanaan lokasi google maps
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.
 - c. Pendampingan penandaan lokasi di google maps
 - d. Pendampingan penggunaan social media seperti Instagram, tiktok, dan wa business.
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, mengidentifikasi kendala- kendala yang mungkin dihadapi, dan menyesuaikan pendekatan pelatihan dan bimbingan sesuai kebutuhan.
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.

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 pelaku usaha laundry. Memberikan pelatihan kepada para karyawan agar mampu untuk mempromosikan laundry, memasukan laporan keuangan 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 serta adanya pemahaman mengenai pelaporan keuangan yang jelas agar meningkatkan bisnis.

Location and areas

Business location

Jalan Sandat No.33, Ubud, Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali 80571



Gambar 3. Lokasi Pondok Laundry di Google Maps

Jurnal Umum
Per 31 DES 2025

Tanggal	Kode	Nama Perkiraan	Saldo	
			Debet	Kredit
31/01/2025		Kas	5.000.000	
		Pendapatan Jasa Laundry		5.000.000
02/01/2025		Persediaan Detergen	500.000	
		Kas		500.000
05/01/2025		Beban Gaji Karyawan	3.000.000	
		Kas		3.000.000
10/01/2025		Beban Sewa	1.000.000	
		Kas		1.000.000
15/01/2025		Mesin Cuci	5.000.000	
		Hutang Usaha		5.000.000
20/01/2025		Beban Listrik dan Air	700.000	
		Kas		700.000
25/01/2025		Piutang Usaha	1.000.000	
		Kas		1.000.000

Pondok Laundry Ubud
Laporan Neraca
Per 31 DES 2025

Akun	Saldo	
	Debit (Rp)	Kredit (Rp)
Aset Lancar		
Kas	1.500.000	
Piutang Usaha (Pelanggan)	1.000.000	
Persediaan Detergen	400.000	
Total Aset Lancar	2.900.000	
Aset Tidak Lancar		
Mesin Cuci		3.000.000
Peralatan Laundry (misal: setrika, rak)		500.000
Akumulasi Penyusutan Mesin Cuci		200.000
Total Aset Tidak Lancar		3.300.000
Total Saldo	2.900.000	3.300.000

Pondok Laundry Ubud
Laporan Laba Rugi
Per 31 DES 2025

No. Akun	Keterangan	Jumlah
	Pendapatan	
	Pendapatan Jasa Laundry	5.000.000
	Total Pendapatan	5.000.000
	Beban	
	Beban Gaji Karyawan	3.000.000
	Beban Sewa	1.000.000
	Beban Listrik dan Air	700.000
	Beban Detergen	300.000
	Beban Penyusutan Mesin Cuci	200.000
	Total Beban	5.200.000
	Laba (Rugi) Operasional	-200.000
	Laba (Rugi) Sebelum Pajak	-200.000
	Pajak Penghasilan	-
	Laba (Rugi) Bersih	-200.000

Gambar 4. Template materi yang diberikan untuk laporan keuangan

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:
 3. Permasalahan dalam Kesehatan dan Keselamatan: 1). Sosialisasi: Menyampaikan informasi tentang pentingnya kesehatan dan keselamatan kerja di laundry. 2). Pelatihan: Mengadakan pelatihan Mitra yang Tidak Produktif Secara Ekonomi/Sosial:
 - a. 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 standar kesehatan dan keselamatan yang tinggi.
 4. Partisipasi dalam Pelaksanaan Program: Karyawan 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.
 5. 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)
 6. 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.

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. Dengan adanya pemahaman laporan pembukuan yang jelas, laba dan rugi setiap bulan, serta merencanakan strategi keuangan yang lebih efektif untuk periode mendatang. Selain itu, pelatihan ini memberikan keterampilan dalam memanfaatkan platform digital untuk pemasaran, yang meningkatkan visibilitas usaha di pasar. Dari kegiatan ini, baik pemilik usaha maupun pengabdian merasakan manfaat yang nyata. Oleh karena itu, disarankan agar pemilik terus menerapkan dan mengembangkan keterampilan akuntansi serta pemasaran digital yang telah diperoleh. Pelatihan lanjutan dapat diadakan untuk memperdalam pemahaman dan adaptasi terhadap perkembangan teknologi dan tren pasar. Dengan demikian, Pondok Laundry Ubud dapat terus berkembang dan kedepannya bisa membuka cabang lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan pengabdian dan penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- 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