MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

PENGARUH MUSIM PENGHUJAN TERHADAP OMSET USAHA LAUNDRY ZAM ZAM DI JL. SUTOMO UJUNG, MEDAN TIMUR

Khairunnisa[1)], Khairul Umar Berampu[2)], Irma Suryani[3)], Zainarti[4)]
[123)]Mahasiswa Jurusan Akuntansi Syariah, FEBI, UIN Sumatera Utara
[4))]Dosen Pengampu Jurusan Akuntansi Syariah, FEBI, UIN Sumatera Utara

nskh129@gmail.com[1], umarberampu1@gmail.com[2], synirma22@gmail.com[3], zainartimm60@gmail.com[4]

Abstrak

Usaha laundry merupakan salah satu bentuk wirausaha potensial di perkotaan karena tingginya kebutuhan masyarakat akan layanan praktis. Musim penghujan menjadi faktor eksternal yang memengaruhi pola konsumsi dan omset usaha laundry. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh musim penghujan terhadap omset Laundry Zam Zam di Jl. Sutomo Ujung, Medan Timur. Metode penelitian menggunakan kuesioner kepada 25 responden serta wawancara dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa frekuensi penggunaan laundry meningkat signifikan pada musim penghujan. Sebagian besar responden menilai kualitas cucian tetap terjaga dan harga tetap wajar, meskipun antrian bertambah. Kesimpulan penelitian ini menegaskan bahwa musim penghujan memberikan peluang strategis bagi usaha laundry untuk meningkatkan omset sekaligus memperbaiki kualitas layanan.

Kata Kunci: Laundry, Musim Penghujan, Omset, UMKM, Strategi Operasional

Abstract

Laundry services represent one of the potential entrepreneurial ventures in urban areas due to the high demand for practical solutions. The rainy season serves as an external factor that influences consumer behavior and business turnover. This study aims to analyze the impact of the rainy season on the turnover of Laundry Zam Zam located on Jl. Sutomo Ujung, Medan Timur. The research method employed questionnaires distributed to 25 respondents and interviews with the business owner. The findings indicate that the frequency of laundry usage increases significantly during the rainy season. Most respondents reported that the quality of the laundry remained well maintained and the prices stayed reasonable, although queues became longer. The study concludes that the rainy season provides strategic opportunities for laundry businesses to increase turnover while simultaneously improving service quality.

Keywords: *Laundry, Rainy Season, Turnover, SMEs, Operational Strategy*

Article history
Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagirism checker no 1498
Doi : prefix doi : 10.8734/musytari.v1i2.359
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

PENDAHULUAN

Usaha laundry merupakan salah satu bentuk wirausaha yang potensial dikembangkan di daerah perkotaan. Hal ini tidak terlepas dari tingginya kebutuhan masyarakat akan layanan praktis yang mampu menghemat waktu dan tenaga. Perubahan gaya hidup masyarakat perkotaan yang semakin sibuk menjadikan jasa laundry sebagai solusi yang relevan dan terus berkembang.

Namun, usaha laundry tidak terlepas dari pengaruh faktor eksternal, salah satunya kondisi cuaca. Musim penghujan seringkali menjadi tantangan bagi masyarakat dalam mengelola pakaian, terutama karena keterbatasan ruang dan waktu untuk menjemur. Situasi ini mendorong masyarakat untuk lebih sering menggunakan jasa laundry. Di sisi lain, musim penghujan juga menimbulkan kendala operasional bagi pelaku usaha laundry, seperti meningkatnya antrian, keterbatasan mesin pengering, serta biaya operasional yang lebih tinggi.

Penelitian mengenai usaha laundry telah banyak dilakukan, terutama terkait manajemen usaha, kualitas layanan, dan kepuasan pelanggan. Yuniarti & Hidayat (2015) menunjukkan bahwa permintaan laundry meningkat seiring kesibukan masyarakat perkotaan, sehingga pelaku usaha perlu mengembangkan strategi bersaing yang tepat. Kaligis & Rawung (2022) menegaskan bahwa mahasiswa dan pekerja merupakan segmen utama pengguna laundry, sehingga peningkatan permintaan pada musim penghujan dapat berdampak langsung pada omset usaha. Furyanah dkk. (2022) menekankan bahwa perubahan gaya hidup masyarakat mendorong kebutuhan laundry kiloan sebagai solusi praktis, tetapi belum banyak penelitian yang mengaitkan faktor cuaca dengan fluktuasi pendapatan.

Laundry Zam Zam yang berlokasi di Jl. Sutomo Ujung, Medan Timur, merupakan salah satu usaha laundry yang menghadapi dinamika tersebut. Dengan basis pelanggan yang sebagian besar mahasiswa dan masyarakat sekitar, usaha ini mengalami fluktuasi permintaan yang cukup signifikan pada musim penghujan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh musim penghujan terhadap omset Laundry Zam Zam.

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai peluang dan tantangan usaha laundry pada musim penghujan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan memberikan rekomendasi strategis bagi pengembangan usaha laundry sejenis, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di tengah kondisi eksternal yang berubah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan kombinasi data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif diperoleh melalui kuesioner daring yang disebarkan kepada pengguna layanan Laundry Zam Zam, sedangkan data kualitatif diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha.

a) Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif dengan dukungan data kualitatif. Data kuantitatif digunakan untuk menggambarkan pola penggunaan jasa laundry pada musim penghujan, sementara data kualitatif digunakan untuk menjelaskan kondisi operasional dan kendala usaha.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

b) Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Laundry Zam Zam yang berlokasi di Jl. Sutomo Ujung, Medan Timur. Wawancara dengan pemilik usaha dilakukan pada tanggal **2 Desember 2025 pukul 10.20 WIB**, sedangkan pengumpulan data kuesioner berlangsung sepanjang Oktober–Desember 2025.

c) Sumber Data

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari dua pihak, yaitu pengguna layanan dan pemilik usaha. Data dari pengguna layanan dikumpulkan melalui kuesioner berbasis Google Form yang disebarkan kepada pelanggan Laundry Zam Zam, sedangkan data dari pemilik usaha diperoleh melalui wawancara langsung di lokasi penelitian. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan data sekunder yang bersumber dari literatur dan jurnal terdahulu yang relevan mengenai usaha laundry, manajemen usaha kecil, serta pengaruh faktor eksternal terhadap omset.

d) Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert untuk mengukur persepsi pengguna layanan terhadap kualitas dan intensitas penggunaan laundry pada musim penghujan. Pedoman wawancara semi-terstruktur digunakan untuk memperoleh informasi dari pemilik usaha mengenai kondisi operasional, kendala, serta strategi menghadapi musim penghujan.

e) Teknik Analisis Data

Data kuantitatif dianalisis menggunakan statistik deskriptif, yaitu perhitungan rata-rata (mean) dan persentase untuk menggambarkan pola penggunaan layanan. Data kualitatif dianalisis melalui proses reduksi data, kategorisasi, dan interpretasi tematik untuk menemukan tema utama terkait dampak musim penghujan terhadap omset usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis hasil penelitian dilakukan dengan menggabungkan data kuantitatif dari kuesioner pelanggan dan data kualitatif dari wawancara pemilik usaha. Pendekatan ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai pola penggunaan layanan Laundry Zam Zam serta dampak musim penghujan terhadap omset usaha. Data kuantitatif disajikan dalam bentuk tabel untuk menunjukkan distribusi jumlah cucian dan frekuensi penggunaan layanan, sedangkan data kualitatif memperkuat temuan melalui penjelasan kondisi operasional dan strategi yang diterapkan pemilik usaha.

a) Jumlah Cucian per Kunjungan

Mayoritas responden membawa cucian dengan berat 2–3 kg per kunjungan. Pola ini menunjukkan bahwa jasa laundry digunakan sebagai solusi rutin, bukan hanya untuk kebutuhan besar.

Jumlah Cucian	Jumlah Responden	Persentase
< 1 Kg	1	4,4%
2-3 Kg	12	52,2%
>3 Kg	10	43,4%
Total	**23**	**100%**

Tabel 1 Jumlah Cucian Perkunjungan

Interpretasi: Data ini memperlihatkan bahwa sebagian besar pelanggan menggunakan jasa laundry untuk kebutuhan rutin dengan jumlah sedang, sehingga volume transaksi relatif stabil per kunjungan.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

b) Frekuensi Penggunaan Layanan

Responden umumnya menggunakan Laundry Zam Zam 1–2 kali per minggu. Intensitas ini meningkat saat musim penghujan karena keterbatasan ruang dan waktu untuk mencuci sendiri.

Frekuensi	Jumlah Responden	Persentase
1 kali/minggu	1	26,1%
2-3 kali/minggu	12	17,4%
>3 kali/minggu	10	13,0%
Tidak pernah	10	43,5%
Total	**23**	**100%**

Tabel 2Frekuensi Penggunaan Layanan

Interpretasi: Pola ini menunjukkan bahwa layanan laundry menjadi kebutuhan rutin bagi sebagian pelanggan, terutama saat musim penghujan.

c) Omset Usaha

Wawancara dengan pemilik usaha menunjukkan adanya peningkatan omset signifikan pada musim penghujan. Peningkatan ini berasal dari mahasiswa, masyarakat umum, serta dua jalur dari sektor hotel: pihak hotel sebagai institusi dan tamu hotel yang menitipkan cucian.

Kondisi	Kisaran Omset (Rp)	Mean
Bulan biasa	4-5 juta	4,5 juta
Musim penghujan	8-10 juta	9 juta
Kenaikan	**100%**	4,5 juta

Tabel 3Omset Laundry Zam Zam

Berdasarkan data pada Tabel 3, rata-rata omset pada bulan biasa berada di kisaran Rp4,5 juta, sedangkan pada musim penghujan meningkat hingga Rp9 juta. Untuk memperjelas besarnya kenaikan, dilakukan perhitungan persentase dengan rumus berikut:

$$Persentase\ Kenaikan = \frac{9.000.000 - 4.500.000}{4.500.000} \times 100\% = 100\%$$

Interpretasi: Omset usaha hampir mencapai dua kali lipat dibandingkan bulan biasa, memperlihatkan pengaruh nyata musim penghujan terhadap keberlangsungan usaha.

d) Pembahasan

Data kuantitatif dari kuesioner dan data kualitatif dari wawancara menunjukkan konsistensi: musim penghujan meningkatkan intensitas penggunaan laundry sekaligus omset usaha. Mayoritas pelanggan membawa cucian dalam jumlah sedang (2–3 kg) dan menggunakan layanan secara rutin, sehingga volume transaksi meningkat.

Fenomena banjir yang terjadi pada periode penelitian juga disebutkan pemilik usaha sebagai faktor insidental yang memperkuat tren peningkatan permintaan, meskipun tidak selalu merepresentasikan kondisi musim penghujan secara umum. Kendala utama yang dihadapi pemilik usaha adalah keterbatasan mesin, kenaikan biaya operasional akibat kelangkaan gas, serta kekurangan tenaga kerja. Strategi yang dilakukan meliputi perpanjangan jam operasional, penerapan sistem prioritas (misalnya untuk korban banjir), serta layanan antar-jemput tanpa biaya tambahan.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Hasil penelitian ini menegaskan bahwa musim penghujan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan omset usaha laundry, dengan kenaikan mencapai sekitar 100% dibandingkan periode bulan biasa. Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu mengenai perilaku konsumen jasa laundry di perkotaan, sekaligus menambahkan dimensi baru terkait pengaruh faktor cuaca terhadap fluktuasi omset usaha. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya relevan secara praktis bagi pemilik usaha, tetapi juga memberikan kontribusi akademis dalam memahami hubungan antara faktor eksternal (cuaca dan kondisi insidental seperti banjir) dengan dinamika usaha kecil.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa musim penghujan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan omset usaha Laundry Zam Zam, dengan kenaikan mencapai sekitar 100% dibandingkan periode bulan biasa. Mayoritas pelanggan membawa cucian dalam jumlah sedang (2–3 kg) dan menggunakan layanan secara rutin, sehingga volume transaksi meningkat. Fenomena banjir sebagai faktor insidental turut memperkuat tren permintaan, sementara kendala operasional diatasi dengan strategi adaptif seperti perpanjangan jam kerja dan layanan antar-jemput. Temuan ini tidak hanya relevan secara praktis bagi pemilik usaha, tetapi juga memberikan kontribusi akademis dalam memahami pengaruh faktor cuaca terhadap dinamika UMKM di sektor jasa.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh pemilik usaha maupun pelaku UMKM lain di sektor jasa:

1. **Peningkatan Kapasitas Operasional**
   Menambah jumlah mesin dan tenaga kerja agar mampu mengantisipasi lonjakan permintaan pada musim penghujan maupun kondisi insidental seperti banjir.

2. **Strategi Layanan Adaptif**
   Memperkuat layanan antar-jemput dan sistem prioritas pelanggan, terutama bagi konsumen yang terdampak kondisi ekstrem, sehingga meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

3. **Efisiensi Biaya Operasional**
   Mengantisipasi kenaikan harga bahan bakar atau gas dengan mencari alternatif energi atau melakukan pengaturan jadwal operasional yang lebih efisien.

4. **Pengembangan Jaringan Usaha**
   Menjalin kerja sama dengan sektor hotel, kos-kosan, dan institusi pendidikan untuk memperluas basis pelanggan dan menjaga kestabilan omset.

5. **Kajian Lanjutan**
   Penelitian berikutnya dapat memperluas cakupan responden dan membandingkan kondisi di berbagai wilayah, sehingga memberikan gambaran lebih komprehensif mengenai pengaruh faktor cuaca terhadap usaha laundry dan UMKM sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.

Lumban Gaol, E. G. (2024). *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Laundry Jevan di Kota Medan*. Universitas Medan Area.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Rumate, O., Watulingas, C., & Kawengian, M. G. (2023). Pengaruh potongan harga terhadap keputusan penggunaan jasa laundry pada pelanggan tetap di Yuk Laundry Manado. *Jurnal Ilmiah EQUIL*, 5(1), 45–56.

Sangadah, I. (2023). *Perilaku Konsumen dan Layanan Jasa Laundry: Analisis Pengelolaan Hubungan dengan Konsumen*. Universitas Islam “45” Bekasi.

Tambunan, T. (2019). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Masalah, Prospek, dan Strategi*. Jakarta: LP3ES