

**ANALISIS PENGELOLAAN RISIKO PENDAPATAN BISNIS
SEWA KOSTUM PADA MORIS INDONESIA DI
PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**PUTRI HUMAIRO
NIM. 214110201099**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
PROF. KH. SAIFFUDIN ZUHRI PURWOKERTO
2026**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Putri Humairo

NIM : 214110201099

Jenjang : S1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Pengelolaan Risiko Pendapatan Bisnis Sewa
Kostum Pada Moris Indonesia di Purwokerto

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian
karya saya sendiri kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 26 Desember 2025
Saya yang menyatakan



Putri Humairo
Nim. 214110201099



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0201-039624, Fax: 0201-030562. Website: mbi.uinsatju.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENGELOLAAN RISIKO PENDAPATAN BISNIS SEWA KOSTUM
PADA MORIS INDONESIA DI PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara **Putri Humairo NIM 214110201099** Program Studi **S-I Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 08 Januari 2026** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Rina Heriyanti, S.S., M.Hum.
NIP. 19720828 199903 2 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Akhris Fuadatis Sholikhah, S.E., M.Si.
NIP. 19930309 202321 2 043

Pembimbing/Penguji

Anggita Isty Intansari, S.H.L, M.E.I
NIP. 19880731 202321 2 027

Purwokerto, Selasa, 13 Januari 2026

Mengesahkan

Dekan,

Prof. Dr. H. Jamil Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Putri Humairo NIM 214110201099 yang berjudul:

**Analisis Pengelolaan Risiko Pendapatan Bisnis Sewa Kostum Pada Moris
Indonesia di Purwokerto**

Saya mendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E)

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Purwokerto, 26 Desember 2025
Pembimbing


Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I
NIP. 19880731 202321 2 027

MOTTO

Sungguh ada banyak hal di dunia ini yang bisa jadi kita susah payah menggapainya, memaksa ingin memilikinya, ternyata kuncinya dekat sekali : cukup dilepaskan, maka dia datang sendiri. Ada banyak masalah di dunia ini yang bisa jadi kita mati-matian menyelesaikannya, susah sekali jalan keluarnya, ternyata cukup diselesaikan dengan ketulusan, dan jalan keluar

(TERE LIYE)



ANALISIS PENGELOLAAN RISIKO PENDAPATAN BISNIS SEWA KOSTUM PADA MORIS INDONESIA DI PURWOKERTO

Putri Humairo

NIM : 214110201099

Email : 214110201099@mhs.uinsaizu.ac.id

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Bisnis jasa penyewaan kostum merupakan salah satu sektor UMKM yang sangat dipengaruhi oleh faktor musiman, seperti kegiatan sekolah, acara komunitas, perayaan hari besar, dan *event* tahunan. Ketergantungan terhadap momen-momen tertentu menyebabkan permintaan jasa sewa kostum tidak berlangsung secara merata sepanjang tahun. Kondisi ini juga dialami oleh Moris Indonesia di Purwokerto, di mana tingkat penyewaan meningkat tajam pada periode tertentu dan menurun signifikan pada periode lainnya. Oleh karena itu, pemahaman terhadap pengelolaan risiko pendapatan yang timbul akibat faktor musiman menjadi hal yang penting untuk menjaga keberlangsungan usaha, baik ditinjau dari perspektif manajemen risiko modern maupun ekonomi syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deksriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dokumentasi operasional, serta analisis data keuangan Moris Indonesia pada periode Mei hingga November 2025. Data dianalisis dengan mengaitkan temuan lapangan dengan teori manajemen risiko UMKM dan prinsip-prinsip ekonomi syariah untuk menilai jenis risiko yang dihadapi serta efektivitas strategi mitigasi yang diterapkan oleh pelaku usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Moris Indonesia menghadapi lima jenis risiko utama, yaitu risiko operasional, risiko pasar, risiko keuangan, risiko manajerial/SDM, dan risiko teknologi. Risiko operasional dan risiko pasar menjadi risiko yang paling dominan, terutama akibat faktor musiman yang memengaruhi jumlah penyewa. Strategi mitigasi yang diterapkan meliputi sistem deposit, pengecekan dan perawatan kostum, pemasaran digital, publikasi katalog, serta kerja sama dengan lembaga pendidikan. Dari perspektif ekonomi syariah, seluruh strategi tersebut telah sejalan dengan prinsip keadilan, *amanah*, kehati-hatian, transparansi, serta perlindungan harta (*hifdzul māl*), di mana sistem deposit mencerminkan konsep *rahn* dan pencatatan transaksi sesuai dengan Q.S Al-Baqarah ayat 282.

Kata kunci : Manajemen Risiko, Faktor Musiman, Penyewaan Kostum, Ekonomi Syariah, Pendapatan UMKM

ANALYSIS OF INCOME RISK MANAGEMENT IN THE COSTUME RENTAL BUSINESS AT MORIS INDONESIA IN PURWOKERTO

Putri Humairo

NIM. 214110201099

Email: 214110201099@mhs.uinsaizu.ac.id

Study Program Sharia Of Economic Faculty Of Islamic Economics And Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

The costume rental service business is one of the MSME sectors that is highly influenced by seasonal factors, such as school activities, community events, religious celebrations, and annual occasions. Dependence on specific moments causes the demand for costume rental services to be uneven throughout the year. This condition is also experienced by Moris Indonesia in Purwokerto, where rental demand increases sharply during certain periods and declines significantly during others. Therefore, understanding income risk management arising from seasonal factors becomes essential to maintain business sustainability, both from the perspective of modern risk management and Islamic economics.

This study employs a qualitative descriptive approach with data collection techniques including in-depth interviews, direct observation, operational documentation, and analysis of Moris Indonesia's financial data from May to November 2025. The data were analyzed by linking field findings with MSME risk management theory and Islamic economic principles to identify the types of risks faced and evaluate the effectiveness of the mitigation strategies implemented by the business.

The results indicate that Moris Indonesia faces five main types of risk: operational risk, market risk, financial risk, managerial/human resource risk, and technological risk. Operational and market risks are the most dominant, particularly due to seasonal factors that affect the number of renters. The mitigation strategies implemented include a deposit system, costume inspection and maintenance, digital marketing, catalog publication, and collaboration with educational institutions. From an Islamic economic perspective, all of these strategies are in line with the principles of justice, trustworthiness (amanah), prudence, transparency, and asset protection (hifdz al-māl), where the deposit system reflects the concept of rahn and transaction recording is consistent with Qur'an Surah Al-Baqarah verse 282.

Keywords: Risk Management, Seasonal Factors, Costume Rental, Islamic Economics, MSME Income

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI . Nomor 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba ^ʿ	B	Be
ت	ta ^ʿ	T	Te
ث	ša	s [˙]	es (dengan titik diatas)
ج	jim	J	Je
ح	ħ	h	ha (dengan garis dibawah)
خ	kha ^ʿ	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	zal	z [˙]	zet (dengan titik diatas)
ر	ra ^ʿ	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan garis dibawah)
ض	d ^ʿ ad	ḍ	de (dengan garis dibawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan garis dibawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan garis dibawah)
ع	„ain	„	koma terbalik diatas
غ	gain	g	Ge
ف	fa	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	„el
م	mim	m	„em
ن	nun	n	„en

و	waw	w	W
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya'	y	ye

2. Konsonan Rangkap karena syaddah di tulis rangkap

عدة	ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan di tulis h

حكمة	ditulis	<i>hikmah</i>	جِزْيَةٌ	ditulis	<i>jizyah</i>
------	---------	---------------	----------	---------	---------------

(ketentuan ini tidak diberlakukan pada kata-kata Arab ang sudah terserah ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الاولياء	ditulis	<i>Karâmah al-auliyâ'</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dhamah* ditulis dengan t

زكاة لغير	ditulis	<i>Zakâr al-fitr</i>
-----------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

َ	Fathah	ditulis	A
ِ	Kasrah	ditulis	I
ُ	Dammah	ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	a
	جاهلية	ditulis	jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	a
	تانس	ditulis	tansa
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	i
	كريم	ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	u
	فروض	ditulis	furûd

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	ai
	بينكم	Ditulis	bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	au
	قول	Ditulis	qaul

7. Vokal Pendek yang Beurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	ditulis	a'antum
أعدت	ditulis	u'iddat

8. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah di tulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf L (el)-nya

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

9. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	Zawi al-furûd
------------	---------	---------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil‘alamin penulis panjatkan puji syukur hanya kepada Allah SWT atas segala karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Pengelolaan Risiko Pendapatan Bisnis Sewa Kostum Pada Moris Indonesia di Purwokerto”

Lantunan shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, Nabi sang pembawa rahmat bagi seluruh alam semesta yang senantiasa kita harapkan syafa‘atnya pada hari kiamat nanti.

Dengan terselesaikannya penelitian ini pastinya tidak lepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dan penulis hanya dapat mengucapkan terimakasih atas bantuan, bimbingan dan saran dari berbagai pihak. Penulis megucapkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, M.Ag., Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Prof Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. H. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri

Purwokerto.

8. Dr. H. Chandra Warsito, S.TP.,M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Dr. H. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Dr. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Dr. H. Sochimim, Lc., M.Si., Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I, selaku Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto dan Dosen Pembimbing Skripsi. Terima kasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, motivasi serta kesabarannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Semoga Allah Swt selalu memberikan kesehatan, perlindungan, dan dimudahkan dalam segala urusannya, dan kebaikannya dibalas oleh Allah Swt.
13. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
15. Teruntuk cinta pertama dan panutanku, yang dirindu yakni sosok Bapak tercinta. Almarhum yang telah lebih dahulu berpulang. Beliau memang tidak sempat menemani penulis dalam perjalanan menyusun skripsi, namun selama hidupnya telah menjadi sosok panutan, sumber semangat, dan inspirasi yang tak tergantikan. Doa-doa Bapak, didikan, dan nilai-nilai kehidupan yang Bapak tanamkan akan selalu hidup dalam diri penulis. Segala perjuangan ini

saya dedikasikan untuk bapak, yang cintanya tak pernah lekang oleh waktu. Semoga setiap pencapaian ini menjadi doa yang terus mengalir untuk bapak di Alam sana.

16. Teruntuk mama tercinta, satu-satunya orang tua yang saya miliki hingga saat ini, sosok luar biasa yang selalu hadir dalam doa, semangat, dan pengorbanan tanpa henti. Terima kasih atas cinta yang tak tergantikan, atas air mata dan doa yang selalu menyertai setiap langkah penulis hingga sampai di titik ini. Skripsi ini adalah wujud kecil dari segala harapan dan perjuangan yang telah kita jalani bersama. Semoga Allah SWT selalu senantiasa memberikan kesehatan dan kebahagiaan untuk mama.
17. Kakak tercinta Isminar Dinigtias yang selalu memberikan dukungan secara moril serta materil. Terima kasih sudah menjadi garda terdepan dan mengusahakan yang terbaik untuk adikmu ini. Semoga hari-harimu selalu dipenuhi kebaikan dan keindahan, semoga semesta berpihak padamu, dan setiap langkahmu dimudahkan menuju masa depan yang cerah.
18. Teruntuk seluruh keluarga tercinta yang selalu memberikan doa dan menyayangi penulis dengan tulus.
19. Teruntuk semua teman-teman penulis yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih atas segala doa, bantuan, serta dukungan yang telah diberikan selama perjalanan ini.
20. Teruntuk setiap manusia yang kehadirannya pernah berperan, lama ataupun sebentar dalam kehidupan penulis, kalian semua layak mendapat ucapan terima kasih
21. Terakhir, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada diri sendiri, Putri Humairo. Terima kasih telah bertahan sejauh ini. Untuk setiap malam yang dihabiskan dalam kelelahan, setiap pagi yang disambut dengan keraguan namun tetap dijalani, serta setiap ketakutan yang berhasil dilawan dengan keberanian. Terima kasih kepada hati yang tetap ikhlas, meski tidak semua hal berjalan sesuai harapan. Terima kasih kepada jiwa yang tetap kuat, meski berkali-kali hampir menyerah. Terima kasih kepada raga yang terus melangkah, meski lelah sering kali tak terlihat. Penulis

bangga kepada diri sendiri yang telah mampu melewati berbagai fase sulit dalam kehidupan ini. Semoga kedepannya, raga ini tetap kuat, hati tetap tegar, dan jiwa tetap lapang dalam menghadapi setiap proses kehidupan. Mari terus bekerja sama untuk tumbuh dan berkembang, menjadi pribadi yang lebih baik dari hari ke hari.



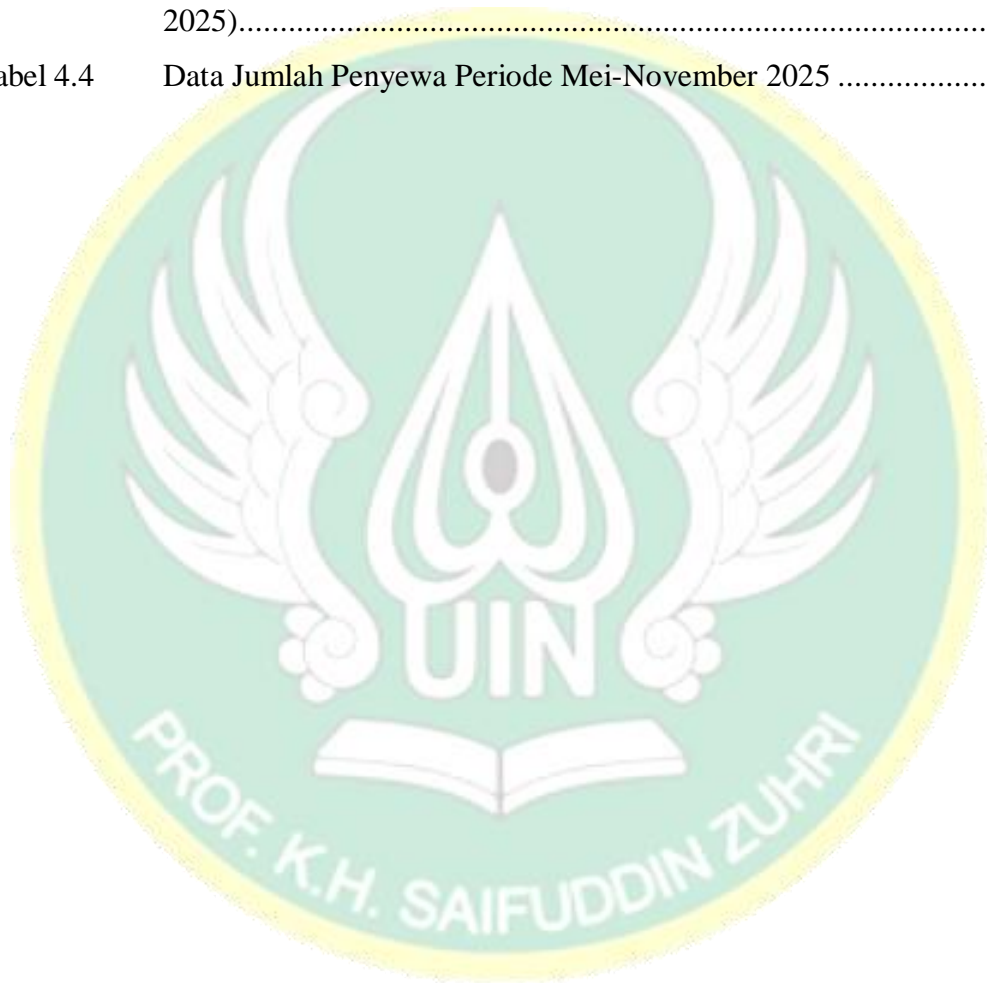
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Definisi Operasional.....	7
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	9
E. Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Kajian Teori	12
1. Manajemen Risiko	12
2. Risiko	13
3. Pendapatan	15
4. Teori Permintaan	17
5. Kualitas Layanan	18
6. Teori Pengelolaan Aset	20
B. Kajian Pustaka	21
C. Landasan Teologis	25

BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Metode Penelitian	28
1. Jenis Penelitian	28
2. Lokasi dan Waktu Penelitian	28
3. Subjek dan Objek Penelitian	29
4. Jenis dan Sumber Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN	34
A. Gambaran Umum Subjek Penelitian	34
B. Data Struktur Organisasi	36
C. Letak Geografis Moris Indonesia	36
D. Jenis dan Bentuk Risiko Pendapatan yang Memengaruhi Pendapatan Moris Indonesia	37
E. Strategi Pengelolaan Risiko yang Diterapkan Moris Indonesia	41
F. Analisis Pengelolaan Risiko dalam Perspektif Ekonomi Syariah ..	50
G. Analisis Data Keuangan Moris Indonesia (Mei – November 2025)	59
BAB V PENUTUP	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN	76

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Laporan Pendapatan Tahunan Moris Indonesia	22
Tabel 2.1	Kajian Penelitian Terdahulu	38
Tabel 4.1	Data Pendapatan Moris Indonesia (Mei-November 2025).....	75
Tabel 4.2	Data Pengeluaran Gaji Karyawan (Mei – November 2025).....	77
Tabel 4.3	Data Pengeluaran Biaya Operasional Lainnya (Mei – November 2025).....	78
Tabel 4.4	Data Jumlah Penyewa Periode Mei-November 2025	80



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Tampak Luar.....	49
Gambar 4.2	Bagian Dalam Moris Indonesia	50
Gambar 4.3	Struktur Organisasi Moris Indonesia	51
Gambar 4.4	Dokumentasi Kerusakan Kostum	53
Gambar 4.5	Komunikasi Pelanggan Melalui Instagram	55
Gambar 4.6	Komunikasi Pelanggan Melalui Whatsap	55
Gambar 4.7	Komunikasi Pelanggan Melalui Tiktok.....	56
Gambar 4.8	Kerja Sama Dengan FEC UIN SAIZU	60
Gambar 4.9	Kerja Sama Dengan AIESEC UNSOED.....	60
Gambar 4.10	Laporan Pencatatan Harian.....	61
Gambar 4.11	Akun Instagram Moris Indonesia.....	63
Gambar 4.12	Akun Tiktok Moris Indonesia.....	63



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Hasil Wawancara
- Lampiran 3 Data Responden
- Lampiran 4 Foto Dokumentasi Responden
- Lampiran 5 Foto Dokumentasi Pendukung
- Lampiran 6 Surat Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 7 Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 8 Sertifikat UKBA
- Lampiran 9 SKL Sempro
- Lampiran 10 Nilai Ujian Komprehensif
- Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis sewa kostum merupakan salah satu sektor bisnis yang mengalami variabilitas pendapatan yang tinggi karena bergantung pada musim dan momentum tertentu seperti perayaan budaya, acara sekolah, hingga acara tahunan. Ketika tidak ada kegiatan sosial berskala besar, permintaan untuk jasa penyewaan kostum akan turun secara drastis. Situasi ini semakin jelas setelah pandemi *Covid-19*, ketika kegiatan masyarakat dibatasi dan konsumen menjadi lebih hati-hati dalam memanfaatkan layanan sewa kostum (Auliyasari, 2024).

Berbeda dengan bisnis ritel fashion yang cenderung memiliki siklus musim yang lebih teratur dan masih bisa bergantung pada pembelian individu berdasarkan tren atau kebutuhan pribadi. Studi oleh Suriadi & Manik (2023) mengindikasikan bahwa bisnis yang berfokus pada *event* sangat bergantung pada aktivitas sosial masyarakat, sehingga saat *low season* atau penurunan mobilitas, pendapatan dapat turun lebih dari 50%. Oleh karena itu, penyedia jasa sewa kostum memiliki dua tantangan, yaitu musim yang ketat dan perubahan perilaku konsumen.

Tingkat pendapatan yang tidak menentu akan berpengaruh pada tingkat profitabilitas, bahkan mampu mempengaruhi kelangsungan operasional bisnis. Magdalena dan Atlantika (2024) mencatat bahwa perubahan pendapatan yang besar memaksa pelaku bisnis sewa pakaian adat di daerah perbatasan untuk menerapkan strategi efisiensi, seperti pengurangan biaya tetap dan penyusutan skala operasional. Hal yang sama diungkapkan oleh Erdiana et al. (2024), ia menyebutkan bahwa penurunan pendapatan karena ketidakstabilan omzet membuat beberapa UMKM terpaksa menghentikan sementara operasionalnya. Pramudya dan Arisena (2024) menekankan bahwa tanpa perencanaan keuangan yang matang, ketidakstabilan pendapatan akan mempersulit pelaku bisnis dalam memenuhi kebutuhan operasional dasar seperti sewa tempat dan gaji karyawan.

Sejalan dengan tantangan dalam dunia bisnis akan pendapatan yang tidak selalu tetap, maka penting memahami pengelolaan risiko pendapatan. Dalam ekonomi islam, aspek bisnis tidak semata hanya keuntungan, melainkan juga moral dan spiritual dalam menjalankan operasionalnya. Pengelolaan risiko pendapatan menurut sudut pandang ekonomi syariah harus dilaksanakan dengan prinsip kehati-hatian, keterbukaan dan tanggung jawab sebagai amanah. Dalam bisnis sewa kostum, pengelolaan risiko seperti kerusakan kostum dan perubahan permintaan musiman. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah An-Nisa ayat 58 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.”

Prinsip ini menekankan signifikansi keadilan dan kepercayaan dalam pengelolaan risiko pendapatan agar bisnis dapat berlangsung secara berkelanjutan dan mendapat keberkahan (Rizkina et al., 2024).

Penafsiran ayat tersebut sejalan dengan penjelasan Tafsir Al-Misbah edisi revisi karya M. Quraish Shihab (2020) yang menegaskan bahwa *amanah* mencakup seluruh bentuk tanggung jawab, termasuk dalam aktivitas *muamalah* dan pengelolaan harta. *Amanah* dalam konteks bisnis tidak hanya dimaknai sebagai kejujuran, tetapi juga kewajiban untuk mengelola risiko secara adil dan transparan agar tidak merugikan pihak lain. Prinsip keadilan dalam ayat ini menuntut pelaku bisnis untuk bersikap proporsional dalam pengambilan keputusan bisnis, termasuk dalam menghadapi risiko pendapatan yang bersifat tidak menentu.

Purwokerto sebagai pusat pemerintahan dan aktivitas ekonomi di Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah, mengalami perkembangan yang signifikan dalam bisnis sewa kostum. Salah satu faktor pendukungnya adalah besarnya antusiasme masyarakat, khususnya komunitas penggemar *cosplay* dan penyelenggara acara budaya yang memerlukan kostum berkualitas dengan harga terjangkau. Menurut Khairul Ihsan (2025), kegiatan sewa

kostum di Purwokerto mengalami pertumbuhan pesat, didorong oleh beberapa penyedia layanan yang menggunakan media sosial sebagai alat promosi dan transaksi. Namun, bisnis ini juga menghadapi tantangan seperti kerusakan kostum, keterlambatan pengembalian, dan perbedaan antara ekspektasi penyewa dengan kondisi kostum, yang dapat mengganggu pendapatan bisnis.

Terdapat beberapa pelaku bisnis sewa kostum di wilayah Purwokerto yang melayani kebutuhan acara budaya, pendidikan, dan hiburan. Beberapa diantaranya adalah Moris Indonesia, Ewardrobe Purwokerto, Nismara Sewa Baju Adat, Sewakebayakita_, Kita Wisuda, dan lain sebagainya. Usaha-usaha tersebut umumnya melayani penyewaan kostum adat, kostum profesi, kostum anak, hingga kostum *cosplay* untuk kebutuhan acara sekolah, pentas seni, dan kegiatan komunitas. Moris Indonesia adalah salah satu penyedia jasa sewa kostum di Purwokerto yang menawarkan berbagai jenis kostum dan aksesoris lengkap untuk beragam kebutuhan acara. Dengan lokasi yang strategis dan variasi kostum yang beragam, Moris Indonesia menjadi pilihan utama bagi warga setempat. Akan tetapi, fenomena fluktuasi pendapatan yang dialami Moris Indonesia menunjukkan tantangan yang sering dihadapi oleh bisnis penyewaan kostum, terutama dalam pengelolaan risiko pendapatan yang belum maksimal. Berikut data laporan pendapatan tahunan Moris Indonesia yang diuraikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 1.1
Laporan Pendapatan Tahunan Moris Indonesia

Tahun	Total Pendapatan
2018	Rp 39.533.169,-
2019	Rp 153.820.087,-
2020	Rp 99.900.070,-
2021	Rp 72.036.909,-
2022	Rp 173.423.090,-
2023	Rp 469.073.807,-
2024	Rp. 499.201.400,-

Sumber : Laporan Keuangan Moris Indonesia

Berdasarkan data di atas, menunjukkan fluktuasi pendapatan yang signifikan, dengan perbedaan hingga 75 % antara *peak season* dan *low season*. Fenomena ini diperkuat oleh hasil penelitian Nurlaila (2022), yang mencatat bahwa UMKM di Purwokerto menghadapi tekanan signifikan akibat persaingan pasar dan fluktuasi permintaan. Widiyawati (2023) juga mengungkapkan bahwa para pelaku bisnis di sektor penyewaan atau mode muslim menghadapi persaingan digital yang ketat, sedangkan Musarofah (2022) menekankan pentingnya variasi produk dan inovasi sebagai tanggapan terhadap perubahan pendapatan yang semakin rumit. Menurut penelitian Dien Hawa et al., (2023), transformasi digital juga menjadi salah satu cara efektif bagi UMKM untuk mengatasi fluktuasi pendapatan, dengan memanfaatkan platform *e-commerce* dan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional.

Untuk memberikan gambaran yang lebih rinci mengenai fluktuasi pendapatan yang terjadi pada Moris Indonesia, peneliti tidak hanya melihat pendapatan secara tahunan, tetapi juga menganalisis pendapatan secara bulanan. Analisis pendapatan bulanan ini penting untuk menunjukkan dinamika pendapatan bisnis sewa kostum dalam jangka waktu lebih pendek, sehingga pola perubahan pendapatan dapat terlihat lebih jelas dan konkret. Oleh karena itu, peneliti menyajikan laporan pendapatan bulanan Moris Indonesia pada periode Mei hingga November 2025 yang dirangkum dalam tabel berikut. Pemilihan periode ini didasarkan pada pertimbangan bahwa rentang waktu tersebut mempresentasikan kondisi bisnis sewa kostum dari fase pendapatan rendah (*low season*) hingga fase transisi menuju periode ramai, sehingga mampu menggambarkan variasi pendapatan yang terjadi akibat faktor musiman dan momentum kegiatan masyarakat.

Tabel 1.2
Laporan Pendapatan Bulanan Moris Indonesia
(Mei-November 2025)

Bulan (2025)	Pendapatan
Mei	Rp 53.851.000
Juni	Rp 28.974.00
Juli	Rp 13.693.300
Agustus	Rp 59.835.320
September	Rp 42.051.200
Oktober	Rp.52.050.500
November	Rp.112.967.100

Sumber : Laporan Keuangan Moris Indonesia

Berdasarkan data pendapatan bulanan tersebut, terlihat bahwa pada bulan Mei hingga Juli pendapatan cenderung berada pada tingkat yang lebih rendah akibat terbatasnya kegiatan sosial dan acara berskala besar. Memasuki bulan Agustus hingga September, pendapatan mulai mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya aktivitas masyarakat, khususnya kegiatan sekolah, komunitas, dan perayaan tertentu. Selanjutnya pada bulan Oktober hingga November pendapatan menunjukkan kecenderungan yang lebih stabil dan meningkat dibandingkan periode sebelumnya.

Pola ini menunjukkan bahwa fluktuasi pendapatan pada bisnis sewa kostum tidak hanya terjadi secara tahunan, tetapi juga secara bulanan. Oleh karena itu, periode Mei hingga November 2025 dipilih sebagai waktu penelitian karena mampu menggambarkan dinamika pendapatan secara komprehensif, mulai dari kondisi pendapatan rendah, masa transisi, hingga mendekati periode ramai. Rentang waktu 7 bulan ini dinilai cukup representatif untuk menganalisis bagaimana Moris Indonesia mengelola risiko pendapatan dalam menghadapi perubahan permintaan yang bersifat musiman.

Fluktuasi pendapatan merupakan risiko yang sering terjadi dalam setiap bisnis, salah satunya bisnis sewa kostum. Oleh karena itu, Manajemen risiko pendapatan merupakan elemen penting untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis sewa kostum, terutama ketika mempertimbangkan

sifat musiman dari permintaan serta dampak tren dan momen acara tertentu. Walaupun risiko ini ada, banyak pelaku usaha masih belum menerapkan manajemen risiko yang terencana. Berbagai penelitian mengindikasikan bahwa pelaku UMKM di bidang jasa, termasuk penyewaan kostum, masih lebih memilih pendekatan reaktif dalam mengatasi perubahan pendapatan, tanpa terdapat perencanaan mitigasi yang baik (Pristiansyah et al., 2022; Rahmawati et al., 2023). Ketidaksiapan ini dapat meningkatkan risiko kegagalan bisnis, terutama saat menghadapi ketidakpastian ekonomi atau perubahan pasar yang mendadak. Oleh karena itu, penerapan manajemen risiko yang menyeluruh menjadi krusial sebagai bagian dari strategi keberlanjutan bisnis.

Penerapan manajemen risiko yang efisien membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang berbagai unsur yang mempengaruhi fluktuasi pendapatan. Setiawan et al. (2023) menemukan bahwa di samping faktor musiman, perubahan tren mode, percepatan teknologi digital, dan pergeseran selera konsumen juga memiliki kontribusi signifikan terhadap variasi pendapatan bisnis. Sejalan dengan temuan Rahmatul et al., (2022), penelitian oleh Pratama (2023) menambahkan bahwa adaptasi terhadap perubahan tren pasar dan pengintegrasian teknologi digital dalam strategi bisnis dapat membantu mempertahankan pendapatan bisnis. Menurut Sulasih et al., (2024) penggunaan teknologi digital dapat berupa pemanfaatan *social media marketing*. Oleh sebab itu, pemahaman mengenai dinamika ini menjadi dasar penting dalam merencanakan strategi manajemen risiko yang responsif dan berkelanjutan.

Urgensi penelitian ini semakin meningkat mengingat kemajuan digitalisasi telah mendorong perubahan perilaku konsumen dari layanan konvensional ke platform digital. Pangestu dan Prasetyo (2024) menekankan bahwa penggunaan platform digital dalam industri fashion menjadi strategi kunci untuk menghadapi tekanan pasar modern yang semakin kompetitif dan berbasis teknologi. Dan tentunya ini juga menjadi tantangan bagi Moris Indonesia Purwokerto.

Penelitian ini menjadi relevan mengingat Moris Indonesia sebagai salah satu pionir dalam bisnis penyewaan kostum di Purwokerto yang telah bertahan lebih dari lima tahun. Selain itu, analisis pengelolaan risiko pada UMKM yang sudah stabil sangat diperlukan untuk merumuskan strategi yang lebih fleksibel sehingga bisa dijadikan acuan pengembangan kerangka manajemen risiko di sektor jasa yang lebih luas. Penelitian terdahulu yang relevan dilakukan oleh Rizkina, et al (2024) yang mengkaji pengelolaan risiko pendapatan pada UMKM dalam perspektif ekonomi syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip amanah, keadilan, dan transparansi dalam pengelolaan risiko pendapatan mampu membantu pelaku UMKM menjaga stabilitas usaha dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Temuan ini menunjukkan bahwa pengelolaan risiko pendapatan tidak hanya berorientasi pada aspek ekonomi, tetapi juga nilai moral dan spiritual, yang sejalan dengan karakteristik bisnis jasa yang mengedepankan kepercayaan, seperti usaha penyewaan kostum.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian untuk menganalisis secara mendalam bagaimana Moris Indonesia mengelola risiko pendapatan dalam bisnis penyewaan kostum. Analisis akan mencakup identifikasi faktor-faktor penyebab, evaluasi strategi yang diterapkan, serta pengembangan rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan bagi pengembangan model manajemen risiko yang lebih adaptif untuk bisnis penyewaan kostum.

B. Definisi Operasional

Pada penelitian ini, penulis ingin menjelaskan istilah-istilah yang digunakan dan ditekankan dengan tujuan untuk memudahkan pembaca serta menghindari kesalahan pemakaian istilah dalam penelitian yang dibahas. Berikut adalah istilah-istilah yang dipakai pada penelitian ini :

1. Pengelolaan Risiko

Pengelolaan risiko dalam bisnis sewa kostum di Moris Indonesia Purwokerto berkaitan dengan pendekatan terencana untuk

mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, dan mengontrol risiko-risiko yang berpotensi mengganggu stabilitas pendapatan, seperti kerusakan aset, keterlambatan pengembalian, dan fluktuasi permintaan musiman. Praktik ini krusial untuk memastikan kelangsungan bisnis dan mendorong penyesuaian terhadap kondisi lingkungan bisnis yang selalu berubah (Simanjuntak, 2024).

2. Risiko Pendapatan

Risiko pendapatan dalam penelitian ini didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya penurunan atau ketidakpastian dalam aliran pendapatan bisnis akibat sejumlah faktor internal maupun eksternal. Faktor-faktor tersebut meliputi permintaan yang bersifat musiman, keterlambatan dalam melakukan pembayaran oleh pelanggan, biaya yang tidak terduga seperti kerusakan pada barang sewaan, serta ketidakcocokan strategi harga dengan situasi pasar. Risiko ini secara langsung memengaruhi kemampuan usaha untuk bertahan dan tumbuh dalam aspek finansial (Husni, A dan Randi, 2024).

3. Bisnis Sewa Kostum

Adapun *bisnis sewa kostum* dalam penelitian ini merujuk pada jenis kegiatan bisnis berbasis layanan yang menawarkan penyewaan beragam kostum, termasuk kostum tradisional, modern, *cosplay*, dan seragam untuk acara spesifik, kepada konsumen dengan sistem peminjaman dan pengembalian dalam periode waktu yang telah ditentukan. Operasi bisnis ini meliputi proses pengelolaan inventaris, perawatan produk, pengelolaan penyewa, serta penentuan harga sewa. Bisnis ini merupakan bagian dari industri ekonomi kreatif yang terus tumbuh, terutama disebabkan oleh meningkatnya kebutuhan pasar terhadap acara budaya dan hiburan (Habibi et al., 2025).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka rumusan yang diajukan penelitian ini adalah :

1. Apa saja jenis risiko yang memengaruhi pendapatan bisnis sewa kostum

pada Moris Indonesia di Purwokerto?

2. Bagaimana strategi pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia dalam menghadapi risiko pendapatan bisnis?
3. Apakah pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Syariah?

D. Tujuan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi bentuk dan jenis risiko yang berdampak pada pendapatan bisnis sewa kostum Moris Indonesia Purwokerto.
- b. Menganalisis strategi pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia dalam menghadapi risiko pendapatan
- c. Menganalisis kesesuaian pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia dengan prinsip Ekonomi Syariah.

2. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap dalam penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis. Manfaat tersebut dapat diuraikan antara lain :

- a. Manfaat Teoritis
 - 1) Studi ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi kemajuan ilmu pengetahuan di bidang manajemen risiko dan manajemen usaha kecil menengah, khususnya dalam sektor penyewaan jasa.
 - 2) Temuan dari penelitian ini bisa menambah wawasan dalam literatur tentang pendekatan analisis risiko pada pendapatan usaha jasa, yang sejauh ini masih lebih banyak diarahkan pada sektor produksi atau perdagangan.
 - 3) studi ini berfungsi untuk memperluas ruang lingkup teori manajemen risiko yang dapat diterapkan pada industri ekonomi kreatif, khususnya dalam konteks lokal seperti Moris Indonesia di Purwokerto.

b. Manfaat Praktis

- 1) Studi ini berguna bagi pemilik dan manajemen Moris Indonesia sebagai bahan penilaian untuk mengidentifikasi risiko-risiko utama yang memengaruhi pendapatan usaha dan merumuskan strategi pengelolaan risiko yang lebih efektif.
- 2) Temuan ini bisa menjadi referensi bagi pelaku UMKM lain di bidang sewa kostum atau bisnis jasa sejenis untuk merancang sistem mitigasi risiko yang efisien demi menjaga kestabilan pendapatan mereka.
- 3) Studi ini bisa menjadi landasan bagi lembaga pendukung UMKM dan pemerintah daerah dalam menyusun kebijakan yang mendukung keberlangsungan usaha penyewaan kostum di wilayah tersebut.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam suatu skripsi merupakan aspek yang sangat penting karena bertujuan untuk mempermudah pembaca dalam memahami alur pembahasan yang terkandung dalam skripsi. Adapun sistematika dalam pembahasan skripsi ini adalah sebagai berikut :

Bab I : Memuat pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II : Memuat landasan teori yang berisi tinjauan umum mengenai konsep risiko, pengelolaan risiko dalam bisnis, karakteristik bisnis sewa kostum, serta teori-teori pendukung terkait pendapatan dan pengelolaan risiko.

Bab III : Memuat metode penelitian yang menjelaskan jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

Bab IV : Memaparkan hasil penelitian lapangan yang meliputi gambaran umum Moris Indonesia, identifikasi risiko pendapatan yang dihadapi bisnis sewa kostum, strategi pengelolaan risiko yang

diterapkan, serta analisis dampak pengelolaan risiko terhadap pendapatan.

Bab V : Berisi penutup yang mencakup kesimpulan dari hasil penelitian serta saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan temuan penelitian guna pengembangan bisnis atau penelitian selanjutnya.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

Teori dalam studi kualitatif adalah kumpulan gagasan atau penjelasan ilmiah yang berperan sebagai sumber inspirasi dan alat analisis untuk memahami fenomena yang diteliti. Akan tetapi, teori bukanlah satu-satunya komponen dalam penelitian kualitatif. Pengalaman dan wawasan yang didapat penulis melalui kajian literatur, diskusi ilmiah, seminar, serta kegiatan akademis lainnya juga sangat krusial sebagai sumber tambahan untuk memperluas pemahaman terhadap isu penelitian secara menyeluruh (Madekhan, 2019). Berikut adalah teori yang digunakan penulis :

1. Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah suatu metode terstruktur yang digunakan untuk mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang mungkin mengganggu pencapaian tujuan organisasi. Dalam lingkungan bisnis, manajemen risiko berfungsi untuk mengurangi efek buruk dari ketidakpastian sekaligus memperkuat kemampuan perusahaan dalam menghadapi perubahan situasi. Hopkin (2022) menyatakan bahwa manajemen risiko tidak hanya terkait dengan menghindari risiko, melainkan juga melibatkan pengelolaan risiko secara strategis agar risiko tersebut dapat dikendalikan dan tidak menyebabkan kerugian yang berarti.

Kerangka kerja pengelolaan risiko yang umum digunakan dalam studi UMKM adalah ISO 31000. ISO 31000 memberikan arahan yang terorganisir tentang proses manajemen risiko yang mencakup penetapan konteks, identifikasi risiko, analisis risiko, evaluasi risiko, dan penanganan risiko, yang didukung oleh komunikasi serta pemantauan yang berkelanjutan. Berdasarkan ISO (2018) yang tetap relevan dan sering digunakan dalam penelitian terkini, penerapan ISO 31000 membantu organisasi dalam mengintegrasikan manajemen risiko ke dalam semua kegiatan bisnis secara konsisten. Penelitian empiris menunjukkan bahwa kerangka kerja ini berhasil diterapkan pada UMKM karena sifatnya yang

fleksibel dan dapat disesuaikan dengan ukuran usaha (Verbano & Venturini, 2021).

Pada UMKM sektor jasa, manajemen risiko memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas pendapatan dan keberlangsungan usaha. Risiko operasional, risiko pasar, dan risiko keuangan sering kali muncul secara bersamaan dan saling memengaruhi. Putri (2024) menemukan bahwa penerapan manajemen risiko berbasis ISO 31000 pada usaha kecil mampu membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi risiko prioritas serta mengurangi potensi kerugian pendapatan. Dengan adanya manajemen risiko yang terstruktur, UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menghadapi ketidakpastian pasar.

Dalam bisnis sewa kostum, manajemen risiko berfokus pada pengendalian risiko operasional dan risiko pendapatan. Risiko operasional seperti kerusakan kostum, kehilangan aset, dan keterlambatan pengembalian dapat berdampak langsung pada kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan. Selain itu, risiko pasar berupa fluktuasi permintaan musiman juga perlu dikelola dengan baik. Kotler dan Keller (2021) menyatakan bahwa perusahaan jasa yang mampu mengelola risiko secara proaktif akan lebih adaptif terhadap perubahan pasar dan memiliki daya saing yang lebih kuat.

Dengan demikian, penerapan manajemen risiko menjadi kebutuhan penting bagi UMKM bisnis sewa kostum untuk menjaga stabilitas pendapatan. Melalui identifikasi dan pengendalian risiko secara sistematis, pelaku usaha dapat meminimalkan potensi kerugian dan meningkatkan efisiensi operasional. Manajemen risiko yang efektif diharapkan mampu mendukung keberlanjutan usaha serta meningkatkan ketahanan UMKM sektor jasa dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis yang terus berubah.

2. Risiko

Risiko dalam konteks bisnis didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya selisih antara hasil yang diinginkan dan hasil yang sebenarnya

disebabkan oleh ketidakpastian dalam aktivitas usaha. Ketidakpastian itu dapat timbul dari berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari faktor eksternal. Faktor internal mencakup kelemahan dalam pengelolaan operasional, keterbatasan dalam sumber daya, dan kesalahan dalam pengambilan keputusan, sementara faktor eksternal meliputi perubahan di pasar, persaingan, tren konsumen, serta keadaan ekonomi dan sosial syafaqahHopkin, 2022). Risiko merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kegiatan bisnis, sehingga harus dipahami dan dikelola dengan sistematis agar tidak menghambat pencapaian tujuan usaha.

Pada UMKM dalam sektor jasa, risiko biasanya lebih tinggi dibandingkan dengan sektor lainnya karena sifat usaha yang sangat tergantung pada permintaan konsumen serta mutu layanan. Fluktuasi permintaan, keterbatasan dalam manajemen operasional, dan kurangnya sistem pengendalian internal menjadikan UMKM lebih peka terhadap risiko pendapatan. Syafaqah (2022) menjelaskan bahwa UMKM menghadapi risiko yang bersifat fleksibel, yaitu risiko yang dapat berubah dengan cepat mengikuti perubahan dalam lingkungan bisnis. Risiko dinamis tersebut, jika tidak dikenali sejak awal, dapat menyebabkan gangguan serius pada arus pendapatan dan kelangsungan usaha Risiko bisnis juga berkaitan erat dengan perubahan perilaku konsumen dan dinamika pasar. Kotler dan Keller (2021) menyatakan bahwa preferensi konsumen dalam industri jasa sangat mudah berubah akibat pengaruh tren, teknologi, dan media sosial. Perubahan ini dapat meningkatkan ketidakpastian permintaan dan menimbulkan risiko pasar, khususnya bagi usaha jasa yang tidak memiliki strategi adaptasi yang memadai. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu memahami risiko pasar sebagai bagian dari risiko bisnis yang berdampak langsung terhadap pendapatan.

Dalam konteks bisnis sewa kostum, risiko yang dihadapi memiliki karakteristik khusus karena usaha ini berbasis pada aset fisik dan permintaan musiman. Risiko operasional meliputi kerusakan kostum akibat penggunaan yang tidak sesuai standar, kehilangan aset, serta biaya perawatan yang tinggi. Selain itu, risiko pasar muncul dalam bentuk penurunan permintaan pada musim sepi atau di luar periode acara tertentu

seperti wisuda, karnaval, dan perayaan hari besar. Penelitian oleh De la Campa et al. (2023) menunjukkan bahwa bisnis jasa berbasis penyewaan memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi terhadap pola permintaan musiman, sehingga fluktuasi permintaan dapat meningkatkan risiko pendapatan secara signifikan.

Dengan demikian, pemahaman terhadap jenis dan sumber risiko menjadi dasar penting dalam upaya pengelolaan risiko pendapatan pada usaha sewa kostum. Identifikasi risiko yang mencakup risiko operasional, risiko pasar, dan risiko perilaku konsumen diperlukan agar pelaku usaha dapat menyusun strategi mitigasi yang tepat. Pengelolaan risiko yang efektif diharapkan mampu meminimalkan dampak negatif ketidakpastian, menjaga stabilitas pendapatan, serta meningkatkan daya tahan UMKM sektor jasa dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang dinamis.

3. Pendapatan

Pendapatan adalah keuntungan ekonomi yang diterima perusahaan dari kegiatan inti yang dilakukan dalam suatu periode tertentu. Dalam bidang bisnis jasa, pendapatan diperoleh dari penyediaan layanan kepada pelanggan dan sangat dipengaruhi oleh tingkat permintaan serta mutu layanan yang disediakan. Kieso et al. (2020) menjelaskan bahwa pendapatan menggambarkan arus masuk ekonomi yang hasil dari aktivitas operasional biasa perusahaan, yang secara langsung meningkatkan ekuitas. Oleh karena itu, pendapatan menjadi tolak ukur utama dalam mengevaluasi kinerja dan keberlangsungan suatu usaha.

Di sektor jasa UMKM, pendapatan cenderung tidak stabil karena sangat tergantung pada kondisi pasar dan perilaku konsumen. Faktor-faktor seperti jumlah klien, frekuensi transaksi, tarif layanan, serta kemampuan bisnis dalam mempertahankan pelanggan sangat memengaruhi besarnya pendapatan yang diraih. Kotler dan Keller (2021) menyatakan bahwa pendapatan perusahaan jasa dipengaruhi oleh nilai yang dirasakan oleh pelanggan, yang dibentuk oleh kombinasi kualitas layanan, harga, dan

keseluruhan pengalaman pelanggan. Jika nilai yang dirasakan berkurang, maka kemungkinan penurunan pendapatan menjadi semakin tinggi

Dalam usaha penyewaan kostum, pemasukan diperoleh dari penggunaan aset berbentuk kostum yang disewakan kepada pelanggan dalam periode waktu tertentu. Jumlah pendapatan dipengaruhi oleh tingkat penggunaan aset, keadaan fisik kostum, serta jumlah penyewaan yang berlangsung. Amasawa et al. (2023) mengungkapkan bahwa bisnis penyewaan fashion memiliki sifat pendapatan yang fluktuatif karena dipengaruhi oleh durasi pemakaian produk, biaya pemeliharaan, dan perubahan tren sosial. Jika kostum rusak atau tidak sesuai dengan tren, potensi pendapatan akan berkurang karena aset tidak dapat digunakan dengan baik.

Selain faktor internal, pendapatan dari usaha penyewaan kostum juga dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti keadaan ekonomi, kebijakan pemerintah, serta pembatasan kegiatan sosial. Pengurangan jumlah kegiatan publik, seperti wisuda, karnaval, dan perayaan tertentu, dapat secara langsung menurunkan permintaan sewa kostum dan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Studi De la Campa et al. (2023) mengungkapkan bahwa layanan berbasis penyewaan sangat peka terhadap perubahan luar, sehingga pendapatan dapat anjlok dengan signifikan jika terjadi gangguan pada aktivitas sosial komunitas.

Dengan kata lain, pendapatan dari usaha sewa kostum memiliki risiko yang cukup tinggi dan memerlukan pengelolaan yang teliti. Pelaku UMKM harus mengerti elemen-elemen yang mempengaruhi pendapatan, baik dari dalam maupun luar, agar dapat merumuskan strategi yang sesuai untuk mempertahankan kestabilan pendapatan. Pengelolaan pendapatan yang efisien, dengan pemahaman akan risiko dan dinamika pasar, diharapkan dapat memperkuat daya tahan usaha serta mendukung kelangsungan UMKM di sektor jasa

4. Teori Permintaan

Teori permintaan menyatakan bahwa jumlah barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen dipengaruhi oleh berbagai elemen, termasuk harga, pendapatan konsumen, preferensi, jumlah populasi, musim, dan tren sosial. Dalam perspektif ekonomi mikro, permintaan menunjukkan hubungan antara harga dan jumlah barang atau jasa yang mampu dan bersedia dibeli oleh konsumen pada periode tertentu. Mankiw (2021) menyebutkan bahwa variasi pada faktor-faktor tersebut dapat mengakibatkan pergeseran kurva permintaan, yang langsung memengaruhi jumlah penjualan dan pendapatan perusahaan.

Di sektor layanan, terutama UMKM, permintaan sangat dipengaruhi oleh perubahan kebiasaan dan pilihan konsumen. Konsumen layanan sering kali menilai manfaat yang dirasakan, kemudahan akses, dan pengalaman layanan sebelum melakukan pembelian. Kotler dan Keller (2021) menyatakan bahwa permintaan atas jasa dipengaruhi tidak hanya oleh harga, tetapi juga oleh nilai yang dirasakan oleh pelanggan, yang dibentuk dari kualitas pelayanan dan reputasi perusahaan. Akibatnya, perubahan pandangan konsumen dapat secara signifikan meningkatkan atau mengurangi permintaan.

Pada usaha penyewaan kostum, permintaan sangat dipengaruhi oleh musim dan berkaitan dengan aktivitas atau acara tertentu, seperti wisuda, karnaval, perayaan hari besar, serta acara bertema. Di samping itu, evolusi tren di media sosial turut memengaruhi jenis pakaian yang disukai oleh konsumen. Penelitian yang dilakukan oleh De la Campa et al. (2023) mengindikasikan bahwa layanan berbasis sewa sangat bergantung pada musim dan tren, sehingga perubahan permintaan bisa terjadi secara mendadak dan sulit untuk diprediksi. Keadaan ini meningkatkan kemungkinan kerugian pendapatan jika pelaku usaha tidak memiliki rencana antisipasi yang cukup.

Permintaan juga terpengaruh oleh faktor luar seperti keadaan ekonomi dan kebijakan pemerintah. Pembatasan aktivitas sosial atau berkurangnya

kemampuan beli masyarakat bisa mengakibatkan penurunan permintaan layanan secara signifikan. Penelitian oleh Chen et al. (2022) menunjukkan bahwa perubahan dalam lingkungan eksternal berdampak langsung pada permintaan layanan, terutama bagi usaha yang bergantung pada interaksi sosial masyarakat. Ini menunjukkan bahwa permintaan dalam bisnis penyewaan kostum tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal usaha, tetapi juga oleh kondisi makro yang di luar kendali pelaku usaha.

Oleh karena itu, pemahaman mengenai teori permintaan menjadi sangat penting dalam pengelolaan risiko pendapatan di usaha sewa kostum. Dengan menganalisis pola permintaan dan elemen-elemen yang memengaruhinya, pelaku UMKM bisa merancang strategi penyesuaian harga, promosi, serta diversifikasi layanan untuk mengurangi dampak dari fluktuasi permintaan. Pemahaman yang mendalam mengenai permintaan diharapkan dapat mendukung usaha dalam mempertahankan stabilitas pendapatan dan memajukan keberlanjutan usaha

5. Kualitas Layanan

Kualitas layanan adalah sejauh mana keunggulan layanan yang dirasakan oleh konsumen dalam memenuhi atau melebihi harapan mereka. Dalam industri jasa, mutu layanan menjadi elemen penting karena pelanggan tidak hanya mengevaluasi hasil akhir, tetapi juga cara layanan tersebut disampaikan. Kotler dan Keller (2021) mengungkapkan bahwa layanan berkualitas tinggi dapat menghasilkan nilai untuk pelanggan, meningkatkan tingkat kepuasan, serta mendorong loyalitas yang pada akhirnya memberikan dampak positif terhadap pendapatan perusahaan jasa. Oleh karena itu, mutu layanan memiliki peran penting dalam mempertahankan kelangsungan usaha, khususnya pada UMKM di sektor jasa.

Salah satu kerangka yang paling sering dipakai untuk mengevaluasi kualitas layanan adalah SERVQUAL. Model ini mengidentifikasi lima dimensi utama dari kualitas layanan, yaitu *tangible* (bukti fisik), *reliability* (keandalan), *responsiveness* (respons), *assurance* (kepastian), dan *empathy*

(kepedulian). Dimensi *tangible* meliputi perangkat fisik, sarana, dan penampilan staf; *reliability* berhubungan dengan kemampuan untuk memberikan layanan dengan tepat dan konsisten; *responsiveness* terkait dengan kemauan untuk membantu pelanggan; *assurance* menunjukkan pengetahuan dan sikap ramah staf; sedangkan *empathy* berfokus pada perhatian dan pemahaman akan kebutuhan pelanggan (Parasuraman et al., 2020).

Dalam industri penyewaan kostum, mutu layanan sangat berpengaruh terhadap keputusan pelanggan untuk menyewa kembali. Faktor utama yang memengaruhi persepsi kualitas layanan mencakup aspek nyata seperti kebersihan kostum, keutuhan aksesoris, kerapian penyimpanan, dan kondisi fisik kostum. Di samping itu, konsistensi dalam mengirimkan kostum yang dipesan, ketepatan waktu, dan kecepatan dalam menyelesaikan keluhan pelanggan juga memengaruhi tingkat kepuasan pelanggan. Penelitian yang dilakukan oleh Saidatuningtyas (2024) menunjukkan bahwa peningkatan kualitas layanan di sektor penyewaan secara signifikan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi potensi penurunan pendapatan.

Kualitas layanan juga berfungsi sebagai strategi untuk mengurangi risiko pendapatan. Pelanggan yang merasa puas dengan layanan umumnya menunjukkan loyalitas lebih besar dan tidak cepat berpindah ke pesaing. Hal ini sejalan dengan penelitian Ladhari et al. (2021) yang menunjukkan bahwa kualitas layanan berpengaruh langsung terhadap kesetiaan pelanggan dan kestabilan pendapatan pada industri jasa. Dengan mempertahankan kualitas layanan secara konsisten, UMKM dapat mengurangi risiko kehilangan pelanggan karena persaingan dan perubahan perilaku konsumen.

Oleh karena itu, kualitas layanan merupakan elemen krusial dalam pengelolaan risiko pendapatan pada bisnis penyewaan kostum. Penggunaan dimensi SERVQUAL secara efektif dapat mendukung pelaku usaha dalam meningkatkan kepuasan dan kesetiaan pelanggan, menjaga reputasi usaha, serta menekan kemungkinan penurunan pendapatan. Kualitas layanan yang baik tidak hanya menjadi instrumen pemasaran, tetapi juga merupakan

elemen dari strategi pengelolaan risiko yang mendukung keberlanjutan UMKM di sektor jasa.

6. Teori Pengelolaan Aset

Teori pengelolaan aset menyoroti signifikansi pengelolaan sumber daya fisik dengan cara yang efektif dan efisien guna mendukung pencapaian sasaran organisasi. Aset adalah sumber daya ekonomi yang memiliki kegunaan di masa depan dan berperan signifikan dalam proses penciptaan nilai perusahaan. Dalam lingkungan bisnis jasa yang berbasis aset, seperti penyewaan kostum, pengelolaan aset menjadi elemen penting karena aset tersebut digunakan langsung untuk menciptakan pendapatan. Hidayat dan Nugroho (2021) menyatakan bahwa pengelolaan aset yang efektif mencakup perencanaan, pemanfaatan, pemeliharaan, dan pengendalian untuk memaksimalkan umur ekonomisnya.

Dalam UMKM sektor jasa, pengelolaan aset sering kali mengalami berbagai tantangan, seperti keterbatasan dana, kurangnya sistem pencatatan barang, serta rendahnya perawatan preventif. Keadaan ini meningkatkan kemungkinan kerugian dan kerusakan aset yang dapat secara langsung berpengaruh pada penurunan pendapatan. Santoso et al. (2022) menjelaskan bahwa pengelolaan inventaris yang kurang efisien menimbulkan penurunan efisiensi operasional dan peningkatan biaya perbaikan, sehingga mengurangi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan secara berkelanjutan. Dengan demikian, pengelolaan aset merupakan elemen krusial dalam strategi manajemen risiko UMKM.

Dalam usaha penyewaan kostum, barang seperti kostum dan aksesoris memiliki sifat penggunaan berulang dan rawan terhadap kerusakan. Kerusakan pada kostum karena penggunaan yang tidak sesuai dengan standar, keterlambatan dalam pengembalian, dan kehilangan aset dapat mengurangi jumlah kostum yang tersedia untuk disewakan. Dampak ini langsung memengaruhi kapasitas usaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kotler dan Keller (2021) menyebutkan bahwa pengelolaan sumber daya yang efektif adalah salah satu elemen kunci keberhasilan perusahaan jasa dalam menciptakan nilai serta menjaga daya saing.

Manajemen aset yang efisien mencakup pencatatan inventaris yang tepat, pemeliharaan berkala, serta penerapan prosedur penggunaan dan pengembalian yang tegas. Di samping itu, pengoptimalan penggunaan aset juga harus disesuaikan dengan pola permintaan supaya aset tidak terabaikan atau mengalami keausan yang terlalu cepat. Studi oleh Yusuf et al. (2023) mengungkapkan bahwa penerapan sistem manajemen aset yang terstruktur pada UMKM sektor jasa dapat meningkatkan efisiensi operasional serta mengurangi risiko kehilangan pendapatan akibat kerusakan aset.

Oleh karena itu, teori pengelolaan aset menekankan bahwa aset tidak hanya harus dimiliki, tetapi juga harus dikelola secara terencana untuk dapat memberikan kontribusi optimal terhadap pendapatan usaha. Dalam usaha penyewaan kostum, pengelolaan aset yang efektif berfungsi sebagai strategi pengurangan risiko pendapatan, karena dapat memastikan ketersediaan kostum, menurunkan biaya pemeliharaan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Pengelolaan aset yang efisien diharapkan dapat mendukung keberlangsungan dan kestabilan pendapatan UMKM bidang jasa

B. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kumpulan penelitian ilmiah terdahulu yang relevan dengan penelitian ini. Untuk itu, penulis sajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

Tabel 2.1 Kajian Penelitian Terdahulu

No	Judul, Nama dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
1.	Implementasi Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan	Sumber utama pendapatan lembaga pegadaian berasal dari penyewaan emas (marhun bih) serta bagaimana mengelola risiko keterlambatan	Persamaan : kesamaan terletak pada karakteristik pendapatan yang berasal dari sewa dan signifikan manajemen risiko dalam

No	Judul, Nama dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
	Profitabilitas (Studi Pada Unit Pegadaian Punge Syariah Banda Aceh) (Beno et al., 2022)	pembayaran atau kehilangan aset	mempertahankan arus kas. Perbedaan : terletak pada objek penelitian, yaitu produk gadai emas, bukan penyewaan jasa, seperti kostum.
2.	Pengelolaan Risiko Keuangan UMKM Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah Pada UKM Bordir di Kota Bandung (Nur Aisyah, Rachmat Hidayah, 2023)	Pengelolaan risiko pendapatan berbasis prinsip ekonomi syariah seperti amanah, transparansi, dan keadilan terbukti membantu UMKM menjaga kestabilan usaha dan meningkatkan kepercayaan konsumen.	Persamaan : terletak pada pembahasan yaitu risiko keuangan UMKM dan ekonomi syariah. Perbedaan : terletak pada fokus penelitian yang mengenai UKM bordir sedangkan penelitian penulis lebih fokus pada jasa sewa kostum
3.	Strategi Manajemen Risiko untuk Menjaga Keberlanjutan UMKM Makanan	Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi mitigasi risiko seperti meningkatkan kualitas layanan, pengelolaan stok	Persamaan : terletak pada pembahasan yang sama, yaitu mengenai strategi pengelolaan risiko UMKM Perbedaan : terletak

No	Judul, Nama dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
	Ringan “Aliza_Food” di Kabupaten Malang. (Salman Hardian, Alfiana, 2024)	yang efektif, dan diversifikasi produk membantu Aliza_Food dalam menjaga stabilitas pendapatan dan kelangsungan usaha di tengah persaingan pasar.	pada penekanan analisis mitigasi risiko secara umum, sedangkan penelitian penulis fokus ke analisis risiko pendapatan musiman
4.	Manajemen Risiko Keuangan pada UMKM Kuliner “Baso Cuanki” di Kota Bandung (Rizki Fadillah, Alfiana, 2024)	UMKM menghadapi risiko keuangan dan operasional yang menyebabkan pendapatan tidak stabil, namun dapat diminimalkan melalui pencatatan keuangan rutin dan pengendalian biaya usaha.	Persamaan : keduanya berfokus pada manajemen risiko UMKM dan ketidakstabilan pendapatan Perbedaan : penelitian ini berfokus pada kuliner bukan jasa serta tidak memasukkan perspektif syariah .

No	Judul, Nama dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
5.	Analisis Manajemen Risiko Keuangan pada UMKM Warung Makan “Tanjung Raya” di Kota Sekadau (Maria Junianta, et al, 2024)	Penelitian menemukan bahwa strategi diversifikasi layanan (misalnya tambah layanan pesan antar), pencatatan arus kas yang akurat, dan pengendalian biaya operasional berpengaruh terhadap stabilitas pendapatan UMKM. Pengelolaan risiko keuangan yang baik dapat meningkatkan kelangsungan usaha secara signifikan.	<p>Persamaan : keduanya sama-sama membahas terkait diversifikasi pendapatan dan risiko keuangan</p> <p>Perbedaan : penelitian ini didasarkan pada konteks kuliner dan tidak membahas aspek ekonomi syariah</p>
6.	Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Risiko Pendapatan pada UMKM Mikro di Kabupaten	Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan pelaku UMKM berpengaruh positif terhadap kemampuan mereka dalam mengelola risiko pendapatan yang fluktuatif.	<p>Persamaan : sama-sama membahas pengelolaan risiko pendapatan</p> <p>Perbedaan : penelitian ini lebih fokus pada literasi keuangan sebagai variabel, tidak ada pembahasan khusus</p>

No	Judul, Nama dan Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
	Sleman (Dewi Lestari, Ahmad Fauzi, 2025)	UMKM dengan literasi keuangan yang baik lebih mampu mencatat arus kas, memilih strategi diversifikasi, dan mengendalikan biaya dibandingkan UMKM dengan literasi rendah.	tentang ekonomi syariah atau objek spesifik jasa sewa

C. Landasan Teologis

Landasan teologis dalam ekonomi syariah berperan sebagai landasan utama dalam semua aktivitas ekonomi, termasuk dalam manajemen risiko pendapatan dari bisnis penyewaan kostum. Ekonomi syariah tidak hanya fokus pada aspek material, tetapi juga menggabungkan nilai-nilai spiritual dan moral yang berasal dari ajaran Islam, sehingga terwujud keseimbangan antara kepentingan pribadi dan bersama (Rizkina et al., 2024). Berikut landasan teologis yang penulis gunakan dalam penelitian ini :

1. Landasan Teologis dalam Ekonomi Syariah

a. Tauhid sebagai Dasar Ekonomi

Konsep tauhid menekankan bahwa semua sumber daya ekonomi merupakan milik Allah SWT dan manusia hanya sebagai khalifah yang diberikan amanah untuk mengelolanya dengan adil dan bertanggung jawab. Setiap kegiatan ekonomi, seperti bisnis penyewaan kostum, harus didasarkan pemahaman bahwa semua aktivitas akan diakui tanggung jawabnya secara moral dan spiritual dihadapan Tuhan (Rizkina et al., 2024). Sebagaimana yang disebutkan dalam Al-Qur'an

Surah Al-Baqarah ayat 284 :

لِلَّهِ مَا فِي السَّمٰوٰتِ وَمَا فِي الْاَرْضِ وَإِنْ تُبَدُّوْا مَا فِيْ اَنْفُسِكُمْ اَوْ تُخْفُوْهُ يُحٰسِبِكُمْ بِهٖ اللّٰهُ
فَيَغْفِرُ لِمَنْ يَّشَآءُ وَيُعَذِّبُ مَنْ يَّشَآءُ وَاللّٰهُ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ

"Kepunyaan Allah-lah segala apa yang ada di langit dan di bumi. Dan jika kamu menampakkan apa yang ada di dalam hatimu atau kamu menyembunyikannya, niscaya Allah akan menghisab kamu karenanya. Maka Dia mengampuni siapa yang Dia kehendaki dan menyiksa siapa yang Dia kehendaki; dan Allah Mahakuasa atas segala sesuatu."

b. Prinsip Keadilan

Ekonomi syariah menekankan keadilan dalam distribusi dan transaksi. Dalam bisnis penyewaan kostum, keadilan diwujudkan dalam transparansi akad, kejelasan hak dan kewajiban, serta tidak adanya unsur gharar (ketidakjelasan), maysir (spekulasi), dan riba (bunga) (Rizkina et al., 2024). Keadilan juga mengharuskan agar risiko dan keuntungan dibagi secara adil sesuai prinsip syariah.

c. Konsep Amanah dan Kholifah

Manusia sebagai khalifah wajib mengelola bisnis dengan amanah, menjaga kepercayaan pelanggan, dan memastikan bahwa produk/jasa yang ditawarkan tidak bertentangan dengan syariat, seperti menjaga aurat dan tidak menyerupai lawan jenis dalam penggunaan kostum (Ratnasari & Sudrajat, 2023)

2. Pengelolaan Risiko dalam Perspektif Syariah

Pengelolaan risiko dalam ekonomi syariah dilakukan dengan prinsip kehati-hatian (*prudence*), transparansi, dan berbagi risiko (*risk sharing*). Setiap risiko yang muncul dalam bisnis, seperti risiko kerusakan kostum, keterlambatan pengembalian, atau penurunan permintaan, harus diidentifikasi, diukur, dan dikelola sesuai prinsip syariah, misalnya melalui akad *ijarah* (sewa-menyewa) yang jelas dan tidak merugikan salah satu pihak (Nurfadhilah et al., 2023).

Sebagaimana dijelaskan dalam Surah An-Nisa ayat 58 :

اِنَّ اللّٰهَ يَأْمُرُكُمْ اَنْ تُؤَدُّوْا الْاٰمٰنٰتِ اِلٰى اٰهْلِهَا وَاِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ اَنْ تَحْكُمُوْا بِالْعَدْلِ
اِنَّ اللّٰهَ نِعَمًا يَّعِظُّكُمْ بِهٖ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ سَمِيْعًا بَصِيْرًا

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkannya dengan adil.

Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat."

3. Relevansi dengan Bisnis Sewa Kostum

Bisnis sewa kostum seperti Moris Indonesia dapat menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah dengan memastikan akad sewa sesuai syariat, menjaga keadilan dalam penetapan harga dan denda, serta mengelola risiko secara transparan dan bertanggung jawab. Praktik sewa menyewa yang sesuai syariah akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan keberkahan usaha. Sebagaimana Hadits yang diriwayatkan oleh Al Bukhori, no.2072 juga & diriwayatkan oleh Abu Dawud dan Tirmidzi (Ihsan, 2025), yang artinya:

"Kaum Muslimin wajib memenuhi syarat-syarat (akad/perjanjian) mereka, kecuali syarat yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal."



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai pengelolaan risiko pendapatan pada bisnis sewa kostum Moris Indonesia. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan secara komprehensif fenomena risiko yang dihadapi pelaku usaha, khususnya risiko yang timbul akibat faktor musiman, operasional, dan pasar, serta strategi mitigasi yang diterapkan dalam praktik sehari-hari. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan staf, observasi langsung aktivitas operasional, serta dokumentasi pendukung termasuk data keuangan, sehingga memungkinkan peneliti memahami konteks, pola, dan dinamika pengelolaan risiko secara nyata. Sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2020), pendekatan kualitatif deskriptif tepat digunakan untuk menelaah kondisi alamiah objek penelitian dan mengungkap makna di balik tindakan serta kebijakan yang diambil oleh pelaku usaha.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Moris Indonesia yang berlokasi di Jl. Prof. Dr. Soeharso No.7 Purwokerto Timur, Purwokerto, Jawa Tengah. Moris Indonesia merupakan salah satu bisnis penyewaan kostum dengan fokus pada event-event musiman. Lokasi ini dipilih karena bisnis tersebut berhadapan langsung dengan masalah risiko pendapatan yang disebabkan oleh tren musiman dan risiko internal lainnya. Penelitian ini akan berlangsung mulai bulan Mei 2025 sampai dengan November 2025, mencakup periode persiapan, pengumpulan data dan analisis data.

3. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang atau pihak yang menjadi sumber informasi atau data utama dalam penelitian (Dawis et al., 2023). Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dan staf Moris Indonesia yang terlibat langsung dalam operasional bisnis , pengelolaan risiko, serta strategi pemasaran dan keuangan.

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah fenomena atau aspek yang diteliti, yang menjadi fokus utama dari penelitian (Dawis et al., 2023). Dalam penelitian ini, objek penelitiannya adalah strategi pengelolaan risiko yang diterapkan dalam menghadapi risiko pendapatan, serta faktor- faktor yang mempengaruhi fluktuasi pendapatan di Moris Indonesia.

4. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian adalah data kualitatif yang mencakup informasi mendalam mengenai strategi pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia dalam menghadapi risiko pendapatan. Data kualitatif adalah jenis data yang berbentuk deskriptif, bukan angka, dan diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi, atau studi literatur (Ummah, 2019). Data ini juga mencakup pengalaman bisnis terkait dengan bagaimana mereka mengelola risiko pendapatan yang sering dipengaruhi oleh faktor musiman, tren pasar, dan faktor internal lainnya. Selain itu, data kualitatif akan menjelaskan faktor-faktor spesifik yang menyebabkan risiko pendapatan, seperti perubahan perilaku konsumen, lonjakan atau penurunan permintaan selama periode tertentu, dan dampak dari peristiwa atau acara yang memengaruhi permintaan terhadap jasa sewa kostum.

b. Sumber Data

1) Data Primer

Data Primer adalah data yang dikumpulkan atau diperoleh dengan langsung terjun ke lapangan (Handayani, 2020) . Peneliti memperoleh data tersebut dengan berbagai cara, antara lain survei, wawancara, kuisioner dan sebagainya. Data primer sering digunakan untuk keperluan penelitian karena data tersebut objektif dan otentik, dan masih bersifat mentah. Karena itu, data tersebut perlu diolah Kembali. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan, peneliti akan menyesuaikan dengan pemilihan narasumber. Dengan begitu data yang didapatkan akan lebih spesifik dan sesuai kebutuhan.

2) Data Sekunder

Data yang tidak diperoleh peneliti secara pribadi disebut sebagai data sekunder (Handayani, 2020). Publikasi ilmiah, catatan bisnis, dan dokumen resmi pemerintah adalah beberapa contohnya. Data ini pada dasarnya terdiri dari informasi yang telah dikumpulkan dan dikumpulkan oleh pihak lain. Daripada perlu mengumpulkan data dari awal, peneliti dapat memahami topik penelitian lebih dalam dengan menggunakan data sekunder. Data semacam ini tidak hanya menawarkan kekayaan pengetahuan, namun juga dapat menjadi dasar yang kuat untuk belajar.

c. Teknik Pengumpulan Data

1) Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung antara pewawancara dan narasumber untuk memperoleh informasi tertentu (Mackiewicz, 2018). Wawancara mendalam dilakukan terhadap pemilik dan staf Moris Indonesia untuk menggali informasi mengenai strategi manajemen risiko, tantangan bisnis yang dihadapi, serta cara mereka mengatasi risiko pendapatan. Melalui wawancara ini,

peneliti dapat mengeksplorasi pandangan, pengalaman, dan pemikiran mereka secara lebih mendetail mengenai bagaimana bisnis menavigasi situasi pendapatan yang berfluktuasi, terutama dalam menghadapi faktor-faktor musiman dan tren pasar. Teknik wawancara ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan wawasan langsung dari para pelaku bisnis mengenai strategi praktis yang telah diterapkan dan seberapa efektif strategi tersebut dalam menjaga keberlanjutan operasional.

2) Observasi

Observasi partisipatif dilakukan dengan cara peneliti terlibat langsung dalam mengamati aktivitas operasional sehari-hari di Moris Indonesia. Observasi ini mencakup bagaimana bisnis dikelola, mulai dari penyewaan kostum, pelayanan kepada pelanggan, hingga strategi yang diterapkan dalam mengatasi fluktuasi musiman. Dengan melihat secara langsung, peneliti memahami bagaimana bisnis beradaptasi dengan perubahan permintaan yang dipengaruhi oleh musim atau acara-acara tertentu, serta bagaimana pengelolaan risiko diterapkan dalam praktik nyata. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat memperoleh data yang lebih komprehensif mengenai operasional bisnis dan langkah-langkah adaptif yang dilakukan untuk menghadapi ketidakstabilan pendapatan.

3) Dokumentasi

Hasil analisis data kemudian disajikan secara deskriptif, dengan menggabungkan temuan dari berbagai sumber data untuk memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai pengelolaan risiko di Moris Indonesia. Setiap tema utama didiskusikan secara detail, dilengkapi dengan kutipan dari wawancara dan data keuangan untuk mendukung interpretasi. Melalui pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi yang aplikatif bagi bisnis sewa kostum lainnya dalam menghadapi tantangan ketidakstabilan pendapatan (Jikrillah et al., 2021).

4) Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini dijamin melalui triangulasi metode, yang melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber untuk memvalidasi temuan. Triangulasi dilakukan dengan menggunakan wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Wawancara mendalam memberikan perspektif dari pemilik dan staf Moris Indonesia terkait strategi pengelolaan risiko pendapatan tidak stabil. Observasi partisipatif memungkinkan peneliti untuk memahami bagaimana operasional bisnis berjalan sehari-hari dan bagaimana adaptasi dilakukan saat menghadapi fluktuasi pendapatan. Sementara itu, dokumentasi berupa laporan keuangan dan catatan operasional membantu memverifikasi hasil wawancara dan observasi (Sinatraz & Suhartono, 2021).

Selain itu, keabsahan data ditingkatkan melalui validasi silang antara data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh melalui wawancara dan observasi diuji keakuratannya dengan data sekunder, seperti laporan resmi, publikasi ilmiah, dan catatan internal perusahaan. Dengan melakukan perbandingan antara data primer dan sekunder, peneliti dapat memastikan bahwa informasi yang diperoleh objektif dan konsisten, sehingga temuan penelitian lebih dapat dipercaya (Amelia et al., 2023). Penggunaan data sekunder juga membantu memberikan konteks yang lebih luas terhadap masalah ketidakstabilan pendapatan dalam bisnis sewa kostum.

Keabsahan data juga dijamin melalui member checking, di mana hasil wawancara dan analisis sementara disampaikan kembali kepada informan untuk memperoleh klarifikasi dan konfirmasi. Teknik ini penting untuk memastikan bahwa penafsiran peneliti sesuai dengan pandangan asli dari narasumber. Member checking juga mencegah misinterpretasi

atau bias peneliti yang mungkin mempengaruhi hasil penelitian. Dengan metode ini, temuan penelitian diharapkan lebih akurat dan relevan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Moris Indonesia (Luthfiyani & Murhayati, 2024).

5) Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan tematik. Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dikategorikan ke dalam tema-tema tertentu yang terkait dengan strategi pengelolaan risiko pendapatan tidak stabil. Analisis ini dimulai dengan pengkodean awal terhadap data mentah untuk mengidentifikasi pola dan tema yang muncul. Setelah tema-tema utama seperti fluktuasi pendapatan, manajemen risiko, dan adaptasi terhadap tren musiman teridentifikasi, analisis mendalam dilakukan untuk memahami hubungan antar tema dan bagaimana tema-tema tersebut mempengaruhi stabilitas pendapatan di Moris Indonesia (Hafiz & Budianto, 2025).

Setelah tema-tema dikategorikan, langkah berikutnya adalah mengevaluasi strategi yang diterapkan oleh Moris Indonesia dalam mengelola risiko. Peneliti menggunakan analisis komparatif, di mana strategi yang diidentifikasi di Moris Indonesia dibandingkan dengan praktik manajemen risiko pada bisnis serupa yang ditemukan dalam literatur. Analisis ini memberikan gambaran tentang efektivitas strategi pengelolaan risiko dan menemukan potensi area untuk perbaikan. Selain itu, evaluasi juga melibatkan penggunaan data keuangan dari Moris Indonesia untuk mengukur sejauh mana strategi yang diterapkan berhasil mengurangi dampak ketidakstabilan pendapatan selama periode low season (Wajdi et al., 2012).

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Subjek Penelitian

Moris Indonesia adalah sebuah bisnis yang pada awalnya fokus pada penjualan barang *thrift* dan produk *handmade* yang khas. Bisnis ini didirikan pada 19 Agustus 2018. Awalnya, Moris Indonesia didirikan tanpa tujuan tertentu untuk menjadi bisnis besar, lebih didasarkan pada hobi pemilik yang menyukai mengoleksi pakaian dan aksesoris unik dan estetis. Hobi itu lalu bertransformasi menjadi aktivitas menjual pakaian *thrift* dan *handmade* secara kecil-kecilan.

GAMBAR 4.1
Tampak Luar



Sumber: Foto Eksternal, 2025

GAMBAR 4.2
Bagian Dalam Moris Indonesia



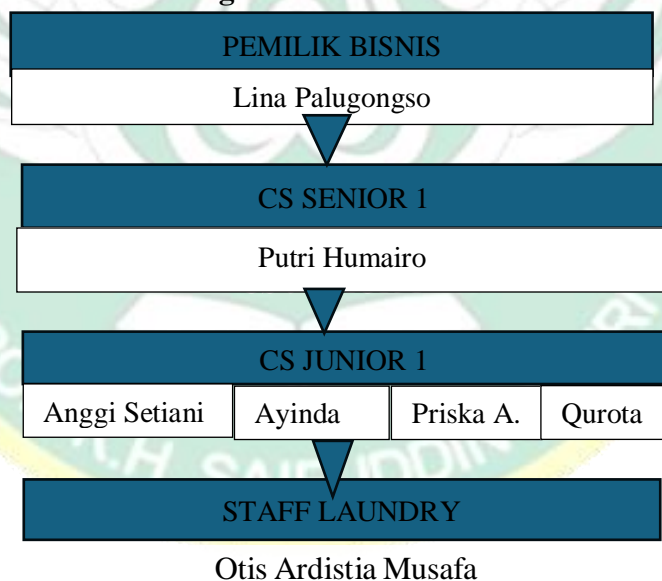
Sumber: Foto Eksternal, 2025

Sejalan dengan waktu, koleksi barang unik yang dimiliki mulai menarik minat banyak orang. Semakin banyak orang tertarik meminjam atau menggunakan barang-barang tersebut untuk berbagai keperluan seperti foto produk, konten, acara kecil hingga dekorasi sederhana. Karena permintaan itu terus berkembang, fokus bisnis perlahan berpindah. *Thrift* dan *handmade* yang awalnya menjadi produk unggulan mulai tergeser dan bertransformasi menjadi layanan penyewaan barang sepenuhnya. Transformasi Moris Indonesia menjadi bisnis sewa berlangsung secara alami sesuai permintaan pasar. Secara tiba-tiba ide bisnis ini muncul akibat kesempatan yang timbul dari minat pasar terhadap barang-barang unik koleksi pemiliknya. Hingga kini Moris Indonesia masih beroperasi sebagai penyedia jasa sewa barang dengan karakteristik tersendiri yang terus menjaga nilai estetika sejak awal berdirinya.

B. Data Struktur Organisasi

Struktur organisasi di dalam perusahaan bertujuan untuk menunjukkan bagaimana posisi jabatan disusun secara hierarkis dalam sebuah perusahaan. Hal ini akan mempermudah dalam pembagian tugas, pencatatan tanda jabatan yang berfungsi untuk pertanggungjawaban setiap bagian dari struktur organisasi dalam melaporkan kepada pihak terkait atas wewenangnya, memberikan stabilitas dan kontinuitas yang mengatur keberlangsungan suatu organisasi agar tetap hidup dan beroperasi dengan baik. Dengan adanya struktur organisasi, stabilitas dan keberlangsungan organisasi dapat terjaga. Struktur organisasi bertindak sebagai sarana untuk mengarahkan menuju efisiensi dalam pemanfaatan karyawan dan semua sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi. Data mengenai struktur organisasi dari bisnis sewa kostum Moris Indonesia adalah sebagai berikut :

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Moris Indonesia



C. Letak Geografis Moris Indonesia

Moris Indonesia terletak di Jalan Prof. Dr. Suharso No. 7, Arcawinangun, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Secara geografis tempat ini terletak di daerah yang cukup padat karena merupakan jalur penghubung antara wilayah pemukiman dan pusat

aktivitas masyarakat. Di bagian utara, area ini berdampingan dengan deretan rumah penduduk di lingkungan Arcawinangun. Di sisi selatan, ada beberapa ruko dan usaha makanan yang terletak di sepanjang Jalan Prof. Dr. Suharso. Di sisi barat, terdapat pemukiman yang padat dan akses ke wilayah perumahan Arcawinangun. Di bagian timur tempat ini dekat dengan berbagai fasilitas umum seperti klinik, toko kebutuhan sehari-hari, serta akses jalan ke area GOR Satria Purwokerto. Kondisi geografis yang terletak di lingkungan yang ramah dan mudah diakses ini mendukung kegiatan operasional Moris Indonesia. Khususnya dalam memberikan layanan penyewaan barang langsung kepada pelanggan.

D. Jenis dan Bentuk Risiko Pendapatan yang Memengaruhi Pendapatan Moris Indonesia

Pendapatan Moris Indonesia bersifat tidak stabil akibat dipengaruhi oleh sejumlah faktor internal dan eksternal. Dari hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan, serta observasi di lapangan, teridentifikasi beberapa potensi gangguan yang bisa mengakibatkan ketidakstabilan pendapatan dan menyebabkan kerugian dari bisnis. Risiko pendapatan ini harus diidentifikasi secara sistematis agar strategi mitigasi dapat dirancang dengan benar, sesuai dengan prinsip manajemen risiko yang dianjurkan oleh ISO 31000:2018 (Organisasi Internasional untuk Standardisasi, 2018).

Secara umum, risiko pendapatan di Moris Indonesia berasal dari faktor operasional (aktivitas penyewaan), pasar (perubahan permintaan), keuangan (aliran kas dan pencatatan), manajerial dan sumber daya manusia (pengelolaan internal), serta teknologi (digitalisasi dan promosi). Lima risiko ini saling terkait dan berdampak baik langsung maupun tidak langsung pada stabilitas usaha.

Agar dapat lebih mendalami bagaimana risiko tersebut berpengaruh terhadap usaha, berikut diuraikan lima kategori risiko pendapatan yang ditemukan di Moris Indonesia berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung :

1. Risiko Operasional

Risiko operasional terkait dengan semua aktivitas teknis penyewaan kostum, termasuk proses pemesanan, pengambilan kostum, penggunaan oleh pelanggan, serta pengembalian dan perawatan. Risiko ini sangat signifikan karena bisnis penyewaan kostum tergantung pada keadaan fisik barang. Moris Indonesia kerap mengalami kerusakan pada kostum, seperti sobek, noda yang sulit dihilangkan, kancing yang hilang, hingga aksesoris kecil yang membuat kostum jadi tidak utuh. Di samping itu, keterlambatan pengembalian sering kali menghambat jadwal peminjaman pelanggan selanjutnya. Kesalahan dalam laundry perubahan warna dan kerusakan bahan juga dapat meningkatkan biaya operasional. Pemilik menjelaskan bahwa sejumlah pelanggan mengembalikan kostum yang mengalami kerusakan, tetapi ia tetap menilai apakah kerusakan itu wajar atau disebabkan kelalaian (Pemilik Moris Indonesia, wawancara pribadi, 2025). Hasil ini sejalan dengan penelitian Putri dan Rahmawati (2022) yang menyatakan bahwa UMKM di sektor penyewaan barang menghadapi risiko kerusakan aset yang tinggi.

GAMBAR 4.4

Dokumentasi Kerusakan Kostum



Sumber: Foto Eksternal, 2025

2. Risiko Pasar

Risiko pasar muncul karena Moris Indonesia sangat bergantung pada permintaan musiman yang sejalan dengan kalender aktivitas masyarakat. Pada waktu tertentu seperti acara sekolah, masa foto buku tahunan, perayaan hari kemerdekaan, dan aktivitas komunitas, jumlah pelanggan meningkat drastis sehingga pendapatan meroket. Sebaliknya, selama bulan-bulan tanpa acara, pendapatan dapat merosot lebih dari setengahnya. Keberadaan ini sejalan dengan penelitian Sulasih dan Pertiwi (2023) yang mengungkapkan bahwa UMKM kreatif sangat responsif terhadap tren dan perubahan pasar. Ketergantungan terhadap musim menyulitkan bisnis dalam merencanakan kapasitas dan anggaran dengan stabil. Staff *customer service* menyatakan dalam beberapa bulan yang sepi, pelanggan bisa hanya dua atau tiga per minggu (Staff CS Moris Indonesia, wawancara pribadi 2025)

3. Risiko Keuangan

Risiko keuangan timbul akibat pengelolaan keuangan yang tidak teratur. Moris Indonesia tidak mempunyai sistem pencatatan yang resmi dan dana cadangan tertentu untuk keadaan darurat. Penelitian yang dilakukan oleh Rahman dan Syamsuri (2021) mengindikasikan bahwa UMKM yang memiliki sistem pencadangan dana yang tidak kuat berisiko tinggi mengalami masalah likuiditas. Pemilik mengungkapkan bahwa di saat usaha sepi, ia kerap memanfaatkan dana pribadinya untuk menutupi biaya pengeluaran (Pemilik Moris Indonesia, wawancara pribadi, 2025). Kekurangan kejelasan dalam pencatatan juga membuat usaha mengalami kesulitan dalam menganalisis biaya dan keuntungan dengan akurat.

4. Risiko Manajerial dan Sumber Daya Manusia

Risiko manajerial dan sumber daya manusia timbul dari proses manajemen internal yang belum terstandarisasi. Penelitian oleh Widerman (2018), menyebutkan bahwa tanpa SOP, risiko operasional dalam UMKM meningkat. Hingga saat ini, Moris belum menyusun SOP tertulis untuk operasi penyewaan, pengelolaan inventaris, pelayanan pelanggan,

serta penanganan keluhan. Akibatnya, kegiatan biasanya bergantung pada komunikasi verbal dan pengalaman individu staf, sehingga konsistensi layanan belum mencapai tingkat optimal. Pembagian tugas bersifat adaptif, namun kurangnya struktur formal mengakibatkan setiap staf tidak memiliki batasan pekerjaan yang tegas. Di samping itu, hampir semua keputusan operasional ditentukan oleh *owner* sebagai pengambil keputusan utama. Situasi ini memperbesar kemungkinan terjadinya kesalahan operasional, terutama ketika pemilik tidak ada di lokasi.

Gambar 4.5
Komunikasi Pelanggan Melalui Instagram



Sumber: Foto Eksternal, 2025

Gambar 4.6
Komunikasi Pelanggan Melalui Whatsap



Sumber: Foto Eksternal, 2025

Gambar 4.7
Komunikasi Pelanggan Melalui Tiktok



Sumber: Foto Eksternal, 2025

5. Risiko Teknologi

Risiko teknologi timbul karena penggunaan digital dalam pemasaran dan operasional yang belum maksimal. Saat ini, Moris Indonesia hanya memanfaatkan Instagram, Tiktok, dan Whatsapp sebagai sarana promosi, tetapi belum memiliki katalog digital yang menyeluruh serta sistem pemesanan daring. Kondisi ini memaksa pelanggan untuk mengecek ketersediaan barang secara manual, yang bisa menghabiskan waktu dan berisiko menimbulkan kesalahpahaman. Ketiadaan sistem digital untuk memonitor ketersediaan kostum dan jadwal peminjaman mengakibatkan kemungkinan kesalahan dalam pencatatan. Studi Putri dan Rahmawati (2022) serta Sulasih dan Pertiwi (2023) mengindikasikan bahwa digitalisasi merupakan langkah efektif untuk mengurangi risiko pendapatan UMKM. Disamping itu, kesempatan untuk mengembangkan pasar melalui platform digital seperti Google Maps, pasat daring, atau iklan berbayar masih belum dimaksimalkan.

E. Strategi Pengelolaan Risiko yang Diterapkan Moris Indonesia

Strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh Moris Indonesia bertujuan mengurangi dampak dari risiko operasional, pasar, keuangan, manajerial, dan teknologi yang telah diidentifikasi sebelumnya. Walaupun belum mempunyai dokumen resmi seperti panduan risiko atau SOP tertulis,

Moris Indonesia sudah melaksanakan sejumlah tindakan mitigasi yang sejalan dengan praktik manajemen risiko UMKM modern, sesuai dengan anjuran berbagai studi baru tentang penerapan ISO 31000 di UMKM Indonesia (Afrioza et al., 2025). Langkah-langkah mitigasi ini dilakukan secara bertahap dan berlandaskan pengalaman operasional, sehingga dapat beradaptasi dengan perubahan permintaan dan keadaan pasar. Berikut penulis uraikan strategi yang diterapkan oleh Moris Indonesia:

1. Strategi Mengatasi Risiko Operasional

Dalam mengelola risiko operasional, Moris Indonesia menerapkan sistem deposit dan pengecekan kondisi kostum sebelum serta setelah penyewaan. Sistem ini krusial karena karena bisnis penyewaan memiliki potensi risiko kerusakan fisik yang signifikan. Pendekatan semacam ini sejalan dengan temuan penelitian Afrioza et al. (2025), yang mengindikasikan bahwa UMKM sektor jasa cenderung meminimalkan risiko operasional melalui pengelolaan fisik aset dan penerapan ketentuan dasar pinjam-pakai. Selain itu, Moris Indonesia juga rutin mencatat kondisi dan perbaikan kostum. Penggunaan catatan yang sederhana tetapi konsisten adalah salah satu bentuk mitigasi risiko operasional yang umum diterapkan UMKM diberbagai sektor (Suherman, 2022).

Strategi mitigasi risiko operasional pada Moris Indonesia cukup efektif karena sistem deposit, pengecekan ganda, dan perawatan rutin yang dapat menurunkan kemungkinan kerusakan dan kehilangan kostum. Sistem deposit mendorong pelanggan untuk lebih cermat dalam memakai kostum karena mereka menyadari bahwa kerusakan yang disebabkan oleh kelalaian dapat dikenakan biaya penggantian. Keefektifan sistem ini juga dibuktikan oleh pengakuan pemilik bahwa insiden kerusakan besar jarang terjadi setelah penerapan deposit. Penemuan ini sejalan dengan penelitian Handayani dan Putra (2021) yang menguraikan bahwa deposit memperkuat pengawasan pelanggan dalam transaksi sewa barang.

Selain penyimpanan, penerapan pengecekan ganda saat pengambilan dan pengembalian kostum membantu menjamin kualitas

kostum tetap terjaga. Pemeriksaan dua tahap juga mengurangi perselisihan antara penyewa dan pemilik karena keadaan kostum tercatat sebelum dan setelah peminjaman. Strategi ini terbukti berhasil berdasarkan penelitian Simamora dan Hutagalung (2023) yang menunjukkan bahwa pencatatan kondisi asset dapat mengurangi risiko sengketa dan meningkatkan keobjektifan dalam penilaian kerusakan.

Pemeliharaan teratur kostum dan pencucian khusus juga merupakan strategi penting dalam memastikan kualitas aset. Moris Indonesia melakukan perawatan rutin untuk mencegah penurunan kualitas kostum yang dapat mengurangi nilai sewa. Rekomendasi Raharjo (2022) menyatakan bahwa perawatan preventif pada aset penyewaan diperlukan untuk memperpanjang umur pakai dan menekan biaya perbaikan. Jadi, strategi operasional yang dijalankan Moris Indonesia tidak hanya berhasil mengurangi risiko, tetapi juga membantu efisiensi yang berkelanjutan.

2. Strategi Mengatasi Risiko Pasar

Dalam menghadapi risiko pasar yang bersifat musiman, Moris Indonesia meningkatkan promosi digital melalui Instagram, Tiktok, dan Whatsapp Business. Pendekatan ini dipilih karena pemasaran digital telah terbukti mampu menstabilkan permintaan pada UMKM kreatif, meskipun terdapat penurunan permintaan musiman (Amrina et al., 2022). Selain itu, kolaborasi dengan sekolah, studio foto, dan komunitas setempat menjadi strategi pengembangan pasar yang dianggap efektif dalam penelitian Pangestu dan Alfiana (2024), terutama untuk usaha berbasis layanan yang tergantung pada acara tertentu. Dengan cara ini, Moris Indonesia berusaha mempertahankan kelangsungan pendapatan selama bulan-bulan tanpa acara.

Strategi mitigasi risiko pasar terbukti cukup efektif karena Moris Indonesia secara aktif memanfaatkan media social sebagai alat promosi yang ekonomis, luas, dan fleksibel. Moris Indonesia secara rutin

mengunggah konten foto dan video kostum, terutama menjelang musim permintaan yang tinggi. Langkah ini efektif dalam mendatangkan pelanggan baru dan menjaga eksistensi merek. Menurut Oktaviani dan Pratama (2022), pemasaran digital memiliki peran krusial dalam menurunkan risiko perubahan permintaan karena dapat menjangkau konsumen dari berbagai daerah dan segmen pasar.

Selain itu kolaborasi strategis dengan sekolah, kampus, komunitas seni, studio fotografi, dan penyelenggara acara (EO) adalah strategi yang dapat memperluas pasar dan menjamin pendapatan yang lebih konsisten. Walaupun permintaan bersifat musiman, kolaborasi dengan lembaga pendidikan mendukung pemeliharaan permintaan di periode non-event seperti bulan-bulan awak tahun. Prakoso dan Hidayat (2023) menyatakan bahwa kolaborasi UMKM dengan institusi pendidikan terbukti mampu mempertahankan permintaan yang berkelanjutan dan meningkatkan kestabilan usaha.

Namun demikian, efektivitas strategi pemasaran Moris Indonesia masih bisa ditingkatkan dengan kehadiran platform digital lain seperti Google Maps, Katalog Bisnis Whatsapp, serta *marketplace* lokal. Sekarang promosi lebih terfokus pada Tiktok dan Instagram, yang memang telah efektif tetapi belum menjangkau pelanggan yang mencari layanan melalui pencarian berbasis lokal. Karena itu, strategi pemasaran Moris Indonesia bisa dianggap efektif, tetapi masih memiliki peluang pengembangan yang signifikan.

GAMBAR 4.8
Kerja Sama Dengan FEC UIN
SAIZU



Sumber: Foto Eksternal, 2025

GAMBAR 4.9
Kerja Sama Dengan AIESEC
UNSOED



Sumber: Foto Eksternal, 2025

3. Strategi Mengatasi Risiko Keuangan

Dalam menghadapi risiko keuangan, Moris Indonesia mulai menerapkan diversifikasi pendapatan melalui penjualan *thrift* dan jasa *make up*. Diversifikasi ini adalah salah satu strategi untuk mengurangi risiko keuangan UMKM yang terbukti berhasil, khususnya bagi usaha dengan pendapatan yang fluktuatif sepanjang tahun (Handayani et al., 2025). Selain itu, pencatatan keuangan saat ini dilakukan melalui aplikasi sederhana untuk memantau arus kas dan pengeluaran. Studi Suherman (2022) mengungkapkan bahwa pengelolaan keuangan yang lebih sistematis dapat menurunkan risiko likuiditas pada UMKM mikro.

Strategi keuangan yang diterapkan Moris Indonesia tergolong cukup efisien karena pendapatan dari jasa *make up* dan penjualan *thrift* dapat menutupi biaya operasional saat musim sepi. Diversifikasi pendapatan adalah taktik krusial untuk menurunkan ketergantungan terhadap satu sumber pendapatan. Penelitian yang dilakukan oleh Adawiyah dan Muliawan (2021) memperkuat bahwa diversifikasi dapat memperkuat stabilitas finansial UMKM di tengah kondisi pasar yang bergejolak.

Pencatatan keuangan harian yang dilakukan secara sederhana juga mendukung pemilik dalam mengawasi arus kas. Meskipun masih dilakukan secara manual, pencatatan harian telah membantu mengenali

kesalahan operasional. Selain itu, Moris Indonesia menggunakan komunikasi terpusat lewat *Whatsapp Group* untuk memastikan informasi operasional disebarkan secara konsisten. Pendekatan ini merupakan komponen dari manajemen risiko yang berfokus pada komunikasi internal, yang dianggap berhasil dalam usaha kecil (Pangestu & Alfiana, 2024).

Manajerial Moris Indonesia dapat dianggap cukup efisien karena alokasi tugas antara pemilik, staf CS, dan staf *laundry* berhasil mengurangi beban kerja serta memperlancar operasional. Komunikasi internal melalui *Grup Whatsapp* juga membantu meminimalisir kesalahpahaman, khususnya mengenai jadwal sewa dan status ketersediaan kostum. Menurut Rachmandani dan Lestari (2023), komunikasi internal yang efektif berkontribusi besar dalam mengurangi risiko operasional UMKM.

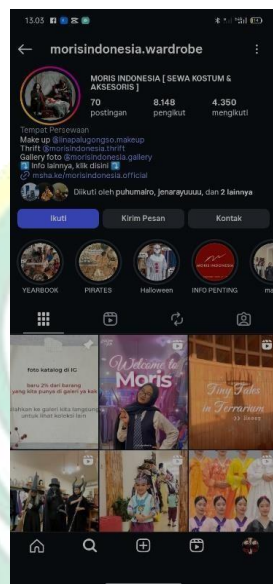
Namun, ketiadaan SOP tertulis mengakibatkan perbedaan dalam pelaksanaan tugas. Setiap karyawan beroperasi berdasarkan kebiasaan, bukan norma yang tetap. Hal ini dapat menyebabkan inkonsistensi dalam layanan, terutama saat bisnis mengalami keramaian. Ketidadaan SOP juga menghambat proses penilaian kinerja karena tidak adanya indikator yang dijadikan patokan. Penelitian yang dilakukan oleh Wulandari dan Purnama (2020) menekankan bahwa SOP adalah alat krusial untuk menjamin efisiensi pengelolaan risiko UMKM. Strategi SDM di Moris Indonesia cukup efektif, namun perlu adanya struktur formal untuk meningkatkan kualitas dan konsistensi layanan.

5. Strategi Mengatasi Risiko Teknologi

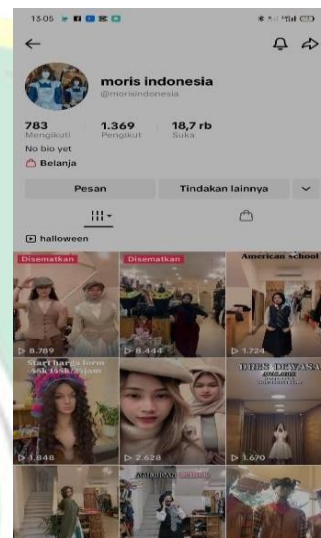
Dalam penanganan risiko teknologi, Moris Indonesia mulai menyusun katalog digital untuk mempermudah pelanggan dalam memilih kostum dan meminimalkan kesalahan informasi. Digitalisasi layanan seperti katalog, sistem pemesanan, dan pengoptimalan *Whatsapp Business* terbukti meningkatkan efisiensi pelayanan untuk UMKM (Afrioza et al., 2025). Penelitian JUSTBEST (2024) juga

mengindikasikan bahwa usaha kecil yang menerapkan digitalisasi layanan mengalami pengurangan risiko miskomunikasi dan peningkatan dalam kepuasan pelanggan. Karena itu, strategi digital Moris Indonesia bisa dilihat sebagai tindakan mitigasi risiko yang efektif.

Gambar 4.11
Akun Instagram Moris Indonesia



Gambar 4.12
Akun Tiktok Moris Indonesia



Sumber: Foto Eksternal, 2025

Sumber: Foto Eksternal, 2025

Strategi digitalisasi Moris Indonesia, termasuk pengembangan katalog digital dan perencanaan sistem pemesanan daring, terbukti sangat efektif dalam meminimalkan miskomunikasi dengan pelanggan. Katalog digital memungkinkan pelanggan untuk memilih kostum tanpa perlu bertanya satu per satu, sehingga mempercepat proses pemesanan. Menurut harjanti dan Kusuma (2021), digitalisasi katalog mampu meningkatkan efisiensi operasional serta mengurangi risiko kesalahan komunikasi dalam UMKM penyewaan.

Di samping itu, rencana pengembangan sistem pemesanan daring akan sangat membantu dalam mengelola ketersediaan kostum secara langsung dan meminimalkan kemungkinan bentrokan jadwal sewa. Akan tetapi, pelaksananya masih berlangsung secara bertahap sehingga pencapaian strategi ini belum maksimal. Studi Widodo dan Saputra

(2022) menunjukkan bahwa UMKM yang sepenuhnya mengimplementasikan sistem digital mengalami efisiensi meningkat hingga 40% dibandingkan yang masih memakai sistem manual. Dengan begitu, strategi teknologi Moris Indonesia berhasil namun masih memiliki peluang pengembangan yang besar, terutama dalam penerapan aplikasi pemesanan dan sistem inventaris digital.

Secara keseluruhan, strategi mitigasi risiko yang diterapkan Moris Indonesia dapat dianggap cukup efektif, terutama dalam menghadapi risiko operasional dan risiko pasar. Langkah-langkah seperti sistem deposit, pemeriksaan kondisi kostum, perawatan rutin, serta pemanfaatan media social terbukti efektif mengurangi kemungkinan terjadinya kerusakan, kehilangan, atau penurunan jumlah pelanggan dalam periode tertentu. Strategi ini tidak hanya mendukung pemeliharaan kualitas layanan, tetapi juga menekan potensi kerugian langsung yang bisa memengaruhi pendapatan bisnis. Sementara itu, untuk risiko keuangan, manajerial, dan teknologi, strategi yang digunakan tergolong cukup efektif karena memberikan kontribusi positif, namun belum memiliki dampak optimal karena belum adanya prosedur kerja yang terdokumentasi secara resmi. Ketergantungan pada pengalaman dan naluri pemilik mengakibatkan proses mitigasi lebih reaktif daripada terencana, sehingga masih ada celah risiko yang harus diperbaiki.

Untuk mencapai pengelolaan risiko yang lebih efektif dan konsisten, Moris Indonesia perlu menyusun SOP tertulis sebagai panduan operasional yang jelas untuk semua staf. SOP bisa membantu menyamakan proses kerja, mengurangi kesalahan antar staf, mempercepat layanan, dan menjadi pedoman untuk evaluasi kinerja. Di samping itu, pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur sangat diperlukan untuk meningkatkan ketepatan pengelolaan arus kas, mempermudah pengawasan pengeluaran, serta mendukung pemilik dalam mengambil keputusan strategis yang didasarkan pada data. Digitalisasi dalam proses pemesanan juga merupakan kebutuhan yang mendesak karena dapat mempercepat layanan, mengurangi risiko komunikasi yang salah, mencatat jadwal sewa secara otomatis, serta memberikan pengalaman yang

lebih nyaman bagi pelanggan.

Dari perspektif pemasaran, ekspansi ke sejumlah platform digital seperti Google Maps, marketplace lokal, dan Whatsapp Business Catalog dapat memperluas cakupan promosi serta meningkatkan peluang memperoleh pelanggan baru, terutama saat diluar periode permintaan tinggi. Adanya bisnis di berbagai platform digital juga akan memperkuat kredibilitas serta visibilitas Moris Indonesia di mata calon pelanggan yang mencari berdasarkan lokasi. Aspek penting lainnya adalah pembentukan dana darurat untuk menghadapi situasi mendesak, seperti kerusakan kostum, pengadaan peralatan baru, atau penurunan permintaan yang terjadi secara tiba-tiba. Dana cadangan ini akan memberikan kestabilan keuangan dan mengurangi ketergantungan pada modal pribadi pemilik.

Dengan menerapkan berbagai perbaikan tersebut, strategi mitigasi Moris Indonesia bisa menjadi lebih terarah, konsisten, dan berkelanjutan. Pendekatan formal dalam manajemen risiko tidak hanya berfungsi untuk mengurangi kerugian, tetapi juga mendorong perbaikan kualitas layanan, efisiensi operasional, serta meningkatkan daya saing bisnis dalam jangka panjang. Pelaksanaan yang efektif akan membuat usaha lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan permintaan, lebih tahan terhadap ketidakpastian pasar, dan lebih siap berkembang sebagai penyewaan kostum yang profesional dan kompetitif.

F. Analisis Pengelolaan Risiko dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Analisis pengelolaan risiko di Moris Indonesia dapat dilakukan dengan lebih mendalam dari sudut pandang ekonomi syariah yang menekankan prinsip keadilan (*al-'adl*), transparansi (*al-wudhūh*), kehati-hatian (*at-tatsabbuth*), pencegahan mudarat (*dar'u al-mafāsīd*), serta perlindungan aset (*hifdzul māl*). Prinsip-prinsip itu adalah dasar fundamental dalam praktik muamalah islam, yang menggarisbawahi bahwa setiap transaksi harus dilaksanakan dengan adil, tidak merugikan salah satu pihak, serta memberikan manfaat bagi masyarakat secara umum (Sutrisno dan Hamka, 2020). Dengan demikian, pengelolaan risiko seharusnya tidak hanya dianggap

sebagai langkah administratif , melainkan juga sebagai bagian dari tanggung jawab moral dan religius seorang pelaku usaha.

Dalam manajemen risiko, prinsip kehati-hatian memiliki dasaryang kokoh dalam Al-Qur'an. Hal ini tercermin dalam firman Allah SWT pada QS. Al-Hasyr ayat 18 :

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِإِعْدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat)*

Ayat ini tidak hanya memerintahkan ketakwaan, tetapi juga menekankan betapa pentingnya mempertimbangkan masa depan dan dampak dari setiap perilaku. Dalam dunia bisnis, ayat tersebut dapat diartikan sebagai motivasi untuk melakukan pengurangan risiko, merancang rencana yang tepat, serta menghindari keputusan yang berpotensi menyebabkan kerugian jangka panjang (Mahfud, 2021). Semua langkah pencegahan Moris Indonesia seperti pemeriksaan kostum, pembaruan kebijakan sewa, hingga pemanfaatan katalog digital, merupakan pelaksanaan dari prinsip kehati-hatian ini.

Lebih dalam lagi, kalimat tersebut menegaskan bahwa seorang muslim wajib menjalankan pengelolaan risiko secara aktif demi menghindari mudarat. Konsep da'ru' al-mafāsīd (menghindari kerusakan) adalah prinsip fundamental dalam maqhasid syariah dan menjadi dasar utama dalam manajemen risiko modern. Kaidah fiqh “da'ru' mafsadah muqaddam ‘ala jalbil maslahah” (mencegah kerugian lebih diutamakan daripada memperoleh keuntungan) sangat sesuai diterapkan oleh Moris Indonesia, khususnya dalam hal pengamanan aset dan pencegahan kerugian operasional (Rahardjo, 2022).

Selain itu, prinsip transparasi (al-wudhūh) juga tampak dalam penerapan kontrak sewa dan penjelasan mengenai biaya yang disampaikan kepada pelanggan. Dalam transaksi, ketidakjelasan atau gharar sangat diharamkan karena dapat menimbulkan konflik. QS. Al-Baqarah ayat 282 memberikan dasar yang kuat mengenai pencatatan transaksi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya.”

Oleh karena itu, praktik Moris Indonesia dalam mencatat identitas penyewa, jadwal pengembalian, dan kondisi kostum sesuai dengan prinsip syariah yang menekankan transparansi akad serta pencegahan sengketa (Lubis & Kurniawan, 2020).

Selanjutnya, dalam pandangan ekonomi syariah, pengelolaan risiko juga berkaitan dengan *hifdzul māl* (melindungi harta). Setiap aset bisnis perlu dilindungi agar tidak mengalami kerusakan atau kehilangan. Sistem deposit yang diterapkan oleh Moris Indonesia merupakan penerapan dari rahn atau jaminan yang diizinkan dalam *fiqh*, asalkan tidak dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan lebih secara tidak sah (Fauzan & Shidqi, 2021). Dengan demikian, pemanfaatan deposit untuk mengganti kerusakan kostum akibat kelalaian penyewa termasuk praktik yang sesuai dengan *fiqh* muamalah.

Prinsip masalah juga diperlihatkan saat Moris Indonesia merancang strategi pemasaran digital tanpa manipulasi gambar atau informasi yang tidak benar. Dalam ekonomi syariah, strategi pemasaran perlu didasari oleh kejujuran (*shidq*) dan keadilan (*al-'adl*) agar tidak menyebabkan *ghabn* atau ketidakadilan harga (Nazaruddin, 2022). Penggunaan foto produk yang autentik, promosi yang mencerminkan kondisi sebenarnya, serta komunikasi harga yang transparan menunjukkan etika bisnis islam.

Dari segi manajerial, prinsip *ta'awun* (saling membantu) terlihat dalam koordinasi internal di antara karyawan, distribusi tugas, serta komunikasi yang efisien. Islam menggarisbawahi signifikansi kolaborasi dan pertanggungjawaban dalam menjalankan suatu usaha, seperti yang dijelaskan oleh Mutmainah (2021) yang menyatakan bahwa manajemen SDM menurut sudut pandang syariah harus memprioritaskan keadilan, persaudaraan, dan kepercayaan. Namun, tetap diperlukan SOP tertulis agar bisnis lebih terarah dan sesuai dengan standar syariah yang mendorong keteraturan serta

kejelasan.

Secara keseluruhan, implementasi prinsip syariah dalam manajemen risiko Moris Indonesia menunjukkan bahwa pendekatan ini tidak hanya mengutamakan aspek profit, tetapi juga penerapan nilai etika dalam kegiatan bisnis. Melalui penguatan berupa SOP resmi, pencatatan keuangan yang teratur, dan digitalisasi menyeluruh, implementasi prinsip ekonomi syariah akan menjadi lebih solid dan terfokus. Berikut uraian lebih jelasnya :

1. Keselarasan Praktik Moris Indonesia dengan Akad *Ijarah*

Dari segi akad, bisnis penyewaan kostum tergolong dalam akad *ijarah*, yaitu akad penggunaan suatu barang dengan imbalan tertentu. Dalam *ijarah*, syarat utama yang harus diperhatikan adalah kejelasan manfaat, penjabaran tanggung jawab, dan jangka waktu yang telah ditetapkan. Untuk memenuhi prinsip itu, Moris Indonesia melakukan pemeriksaan keadaan kostum sebelum dan sesudah disewa, memberikan penjelasan aturan sewa secara lisan, serta menggunakan formulir sewa yang merekam identitas pelanggan serta durasi penyewaan.

Kejelasan akad ini berlandaskan syariah yang kokoh dalam QS. Al-Baqarah ayat 282. Ayat ini mendorong pencatatan setiap transaksi untuk menghindari konflik di masa depan. Dalam konteks Moris Indonesia, adanya formulir sewa adalah wujud nyata dari perintah ini, walaupun bisa ditingkatkan menjadi SOP tertulis yang lebih sistematis. Pernyataan ini sejalan dengan pandangan Karim (2019) yang menyatakan bahwa akad *ijarah* perlu memenuhi komponen kejelasan barang, manfaat, durasi, dan biaya.

Disamping itu, pelaksanaan mekanisme penyampaian ketentuan sewa langsung kepada pelanggan juga merupakan aspek penting untuk menjaga transparansi akad *ijarah*. Data yang disampaikan meliputi waktu terakhir penggunaan, efek dari keterlambatan, dan tanggung jawab penyewa terhadap keadaan kostum sepanjang periode pemakaian. Penjelasan ini menjamin bahwa tidak ada unsur *gharar* atau ketidakpastian dalam transaksi, karena semua hak dan kewajiban telah

dipahami sebelum akad dilaksanakan. Dalam fiqh muamalah, kepastian informasi menjadi syarat yang harus dipenuhi agar akad tetap berlaku dan tidak menimbulkan sengketa di masa yang akan datang. Dengan demikian, tindakan Moris Indonesia ini memperkuat keselarasan praktik bisnisnya dengan prinsip-prinsip ijarah yang mengharuskan transparansi dan perjanjian yang tegas antara dua pihak.

Di sisi lain, pemeriksaan kondisi kostum sebelum dan setelah periode sewa mencerminkan penerapan prinsip kepercayaan dalam kontrak ijarah. Pemeriksaan awal memastikan penyewa mendapatkan kostum dalam keadaan baik, sedangkan pemeriksaan akhir menjadi dasar penetapan apakah terdapat kelalaian atau kerusakan selama penggunaan. Mekanisme ini tidak hanya melindungi aset perusahaan, tetapi juga memberikan jaminan bagi pelanggan agar tidak dituduh merusak barang tanpa alasan yang jelas. Oleh karena itu, praktik pemeriksaan dua arah tersebut menjadi wujud pelaksanaan nilai keadilan (*al-'adl*) dalam transaksi, serta menegaskan bahwa Moris Indonesia telah melaksanakan akad *ijarah* dengan prinsip kehati-hatian dan tanggung jawab sesuai ketentuan syariah.

2. Prinsip *Rahn* Dalam Deposit : Perspektif Syariah

Dalam segi operasional, Moris Indonesia menggunakan sistem deposit untuk melindungi aset kostum dari kehilangan atau kerusakan. Dalam hukum syariah, ini disebut sebagai *rahn* atau jaminan. Konsep *rahn* diizinkan asalkan memenuhi syarat keadilan, tidak mengandung unsur paksaan, dan tidak bertujuan untuk mengambil keuntungan ekstra dari pelanggan. Sistem deposit Moris Indonesia telah sesuai dengan ketentuan itu karena uang deposit hanya akan digunakan untuk memperbaiki kerusakan yang diakibatkan oleh kelalaian penyewa, bukan sebagai biaya tambahan atau hukuman yang menguntungkan pemilik usaha. Hal ini sejalan dengan pandangan zuhdi (2020) yang menegaskan bahwa *rahn* adalah perangkat perlindungan aset dalam transaksi muamalah asalkan tidak menimbulkan unsur penindasan.

Hamid dan Rahman (2021) menyatakan bahwa *rahn* dalam konteks transaksi syariah adalah metode untuk melindungi keamanan aset yang dipinjamkan. Oleh karena itu, penerapan deposit oleh Moris Indonesia dapat diklasifikasikan sesuai syariah dan berada dalam ranah *hifdzul māl* (perlindungan harta). Prinsip ini juga diperkuat oleh QS. Al-Maidah ayat 1 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”

Ayat itu menjadi landasan bahwa setiap kontrak, termasuk sewa dengan uang jaminan, harus dilaksanakan dengan kejujuran dan sesuai kesepakatan tanpa merugikan pihak manapun (Kamal, 2022).

Di samping itu, implementasi sistem deposit Moris Indonesia juga berperan sebagai langkah pencegahan terhadap moral hazard, yang berarti kemungkinan tindakan penyewa yang dapat merugikan pemilik usaha karena merasa tidak bertanggung jawab sepenuhnya terhadap barang yang disewa. Dalam fiqh muamalah, *rahn* berperan tidak hanya sebagai jaminan keuangan, tetapi juga sebagai alat pendidikan yang mendorong penyewa untuk merawat amanah barang yang ditanggungnya. Dengan adanya deposit, penyewa menjadi lebih cermat dan berhati-hati saat menggunakan kostum, sehingga risiko kerusakan dapat berkurang.

3. Perspektif Syariah terhadap Mitigasi Risiko Pasar

Perubahan dalam permintaan adalah salah satu risiko paling signifikan untuk bisnis penyewaan kostum. Strategi mitigasi risiko pasar yang diterapkan Moris Indonesia, seperti promosi di media sosial, pembuatan konten secara teratur, kemitraan dengan sekolah, dan pendekatan komunitas, dianggap sejalan dengan masalah karena mendukung kelangsungan usaha sekaligus memberikan keuntungan bagi pelanggan. Prinsip ini menekankan bahwa kegiatan ekonomi seharusnya memberikan manfaat yang besar dan tidak menimbulkan kerugian baik bagi penjual maupun pembeli (Sutrisno & Hamka, 2020).

Dalam islam, pemasaran harus dilakukan dengan kejujuran dan tidak boleh mencakup unsur penipuan atau manipulasi. Ini dikuatkan oleh firman Allah SWT dalam QS. Al-An'am Ayat 152 :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ

Artinya : “Sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil”

Ayat ini menegaskan pentingnya mempertahankan keadilan dan kejujuran dalam pemasaran produk dan layanan. Dengan menunjukkan gambar kostum dalam keadaan asli serta menyediakan informasi yang transparan tentang harga dan ketersediaan, Moris Indonesia memperlihatkan penerapan prinsip etika bisnis syariah. Yulianti (2022) menegaskan bahwa pemasaran syariah harus menghindari tadhlis (kecurangan), gharar (ketidakjelasan), serta manipulasi visual.

Di samping itu, aktivitas pemasaran yang dilakukan Moris Indonesia juga menggambarkan prinsip tabligh atau komunikasi informasi dengan jujur dan terbuka. Dalam konteks bisnis, tabligh berarti memberikan informasi produk tanpa melebih-lebihkan kualitas secara berlebihan. Prinsip ini krusial karena membantu pembeli memahami keadaan barang secara sebenarnya dan melindungi mereka dari kekecewaan atau kemungkinan perselisihan. Menurut Nazaruddin (2022), pemasaran yang sesuai dengan syariah adalah pemasaran yang menempatkan kejujuran sebagai prinsip utama.

4. Pengelolaan Risiko Keuangan dalam Perspektif Syariah

Diversifikasi pendapatan yang dilakukan Moris Indonesia seperti penjualan *thrift* dan jasa *make up* adalah strategi yang sejalan dengan prinsip syariah karena bertujuan untuk menjaga kelangsungan usaha dan menghindari kerugian. Selain itu, melakukan pencatatan keuangan harian, meskipun belum sepenuhnya resmi. Pencatatan keuangan adalah elemen dari prinsip amanah dalam islam, seperti yang diungkapkan oleh Wardani dan Setiadi (2023), bahwa pengusaha memiliki kewajiban untuk mendokumentasikan agar tidak terjadi sengketa, kesalahan perhitungan,

atau ketidakjelasan. Prinsip ini juga didukung oleh QS. Al-Baqarah ayat 282 yang memerintahkan untuk mencatat transaksi guna mencegah konflik.

Dari sudut pandang fiqh muamalah, pencatatan keuangan yang efektif merupakan bagian dari *hifdzul mā* (penjagaan harta). Moris Indonesia telah menerapkan metode perlindungan aset melalui pengawasan yang jelas atas pemasukan dan pengeluaran, meskipun masih sederhana. Prinsip ini sangat krusial untuk keberlangsungan usaha karena menghindari kebocoran anggaran dan mendukung pemilik usaha dalam membuat keputusan berdasarkan data. Rahardjo (2022) mengungkapkan bahwa manajemen risiko keuangan perlu dilakukan dengan hati-hati dan didasarkan pada bukti transaksi yang terdokumentasi.

Selain diversifikasi pendapatan dan pencatatan keuangan, penerapan dana cadangan juga mampu meningkatkan stabilitas usaha dari sudut pandang syariah. Sistem dana cadangan adalah penerapan prinsip *tadbir mā*, yaitu kemampuan dalam mengelola kekayaan secara strategis untuk mencegah terjadinya krisis. Ini sejalan dengan prinsip kehati-hatian yang ditekankan dalam berbagai literatur ekonomi syariah kontemporer. Walaupun Moris Indonesia belum secara resmi melaksanakannya, pendekatan ini sangat dianjurkan untuk memperkuat upaya mitigasi risiko keuangan yang telah ada.

5. Mitigasi Risiko Manajerial dan SDM Berdasarkan Etika Bisnis Islam

Pembagian tugas, koordinasi lewat *Group Whatsapp*, dan komunikasi yang baik di dalam tim menggambarkan nilai *ta'awun* (tolong-menolong) dan *musyārahah* (kolaborasi). Prinsip kolaborasi ini menekankan keseimbangan dalam penugasan, tidak membebani satu pihak secara berlebihan, dan memelihara keharmonisan antara anggota. Mutmainnah (2021) menjelaskan bahwa pengelolaan sumber daya manusia dalam bisnis syariah harus berlandaskan etika, layanan, keadilan, dan tanggung jawab.

Dalam perspektif islam, pengelolaan yang baik juga

mencerminkan prinsip kepercayaan. Setiap anggota tim memiliki tanggung jawab atas tugas yang telah diberikan. Sebagaimana disampaikan dalam QS.Al-Anfal ayat 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, jangan kamu mengkhianati Allah dan Rasul serta janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedangkan kamu mengetahui.”*

Ayat tersebut mengingatkan manusia agar tidak mengkhianati tanggung jawab. Saat Moris Indonesia menegaskan pembagian tugas dilakukan secara efektif, hal ini mencerminkan penerapan nilai amanah ditempat kerja. Ini menjadi krusial untuk membangun stabilitas operasional.

Di samping itu, komunikasi internal yang dilakukan Moris Indonesia melalui grup pesan merupakan bagian dari usaha menjaga ketertiban. Islam sangat menonjolkan urgensi konsultasi (*syūrā*) dalam proses pengambilan keputusan. Dengan adanya forum diskusi dan koordinasi, kemungkinan kesalahan pengelolaan bisa diminimalkan. Praktik ini sejalan dengan prinsip manajemen syariah yang menekankan transparansi informasi.

Namun, ketiadaan SOP tertulis mengindikasikan perlunya perbaikan dalam sistem manajemen. SOP dalam pandangan syariah merupakan bagian dari *nizhām al-‘amal* (pengaturan kerja) yang berfungsi menghindari kesalahan, menjaga konsistensi, dan memperjelas proses kerja. Oleh karena itu, penyusunan SOP akan menambah nilai kolaborasi dan kepercayaan yang telah diterapkan Moris Indonesia.

6. Perspektif Syariah terhadap Digitalisasi dan Penggunaan Teknologi

Dalam hal teknologi, Moris Indonesia telah mulai menerapkan katalog digital dan memiliki rencana untuk memperluas sistem pemesanan secara daring. Digitalisasi layanan ini mematuhi prinsip syariah karena mengurangi ketidakpastian, meningkatkan efisiensi, dan memperjelas tahapan transaksi. Teknologi dalam muamalah dianggap halal asalkan tidak digunakan untuk menyembunyikan informasi atau

kecurangan (Najmuddin, 2020).

Digitalisasi juga mendukung prinsip *al-wudhuzh* (kejelasan), yaitu kewajiban menyampaikan informasi yang jelas dan mudah dipahami dalam setiap transaksi. Dengan katalog digital, pelanggan dapat mengecek kondisi kostum tanpa harus datang langsung, sehingga mengurangi kemungkinan gharar. Hal ini krusial karena syariah sangat menentang transaksi yang tidak memiliki objek yang jelas.

Selain itu, teknologi mendukung percepatan proses transaksi dan mengurangi kesalahan manusia. Widodo dan Saputra (2022) menunjukkan bahwa digitalisasi dapat meningkatkan ketepatan dan akurasi layanan UMKM. Dalam perspektif syariah, efisiensi merupakan salah satu bentuk *israf al-waqt*, yaitu pemanfaatan waktu dan sumber daya secara optimal, yang dianggap sebagai bagian dari etika kerja islami.

Rencanan sistem pemesanan daring yang diperhatikan oleh Moris Indonesia sejalan dengan tren ekonomi syariah kontemporer yang menekankan kecepatan layanan, transparansi informasi, dan kemudahan akses. Sepanjang sistem itu memenuhi kriteria keamanan dan tidak menciptakan ketidakadilan bagi siapa pun, digitalisasi adalah praktik yang sangat dianjurkan.

G. Analisis Data Keuangan Moris Indonesia (Mei – November 2025)

Analisis data keuangan ini dilakukan berdasarkan dokumen pendapatan, pengeluaran, serta data kegiatan usaha Moris Indonesia selama periode Mei 2025 hingga November 2025. Data yang telaah meliputi pendapatan utama (sewa kostum, *thrift*, dan jasa *make up*), biaya operasional (gaji karyawan, pembelian kostum, listrik, internet, PDAM, perawatan, dan lainnya), serta informasi aktivitas pendukung seperti total penyewa dan jenis kostum yang paling populer. Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang pola pendapatan, pengeluaran biaya, margin usaha, dan dampaknya terhadap risiko keuangan serta kestabilan pendapatan Moris Indonesia.

Secara keseluruhan, data keuangan menunjukkan bahwa pendapatan

Moris Indonesia mengalami variasi yang cukup besar setiap bulannya. Keadaan ini mengindikasikan adanya risiko pasar yang cukup signifikan, terutama karena usaha tersebut sangat tergantung pada musim acara tertentu seperti foto buku tahunan, kegiatan sekolah, dan acara komunitas. Sebaliknya pengeluaran cenderung tetap pada beberapa komponen seperti gaji karyawan dan biaya pemeliharaan, namun meningkat pada bulan-bulan dengan tingkat operasional yang lebih tinggi, seperti pembelian kostum baru pada bulan Agustus, Oktober, dan November. Melalui analisis yang mendalam ini, pola-pola risiko keuangan dapat diidentifikasi sehingga strategi mitigasi dapat disusun dengan lebih akurat. Berikut disajikan analisis per bagian secara sistematis :

1. Analisis Pendapatan

Berdasarkan data, total pendapatan Moris Indonesia selama periode penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Data Pendapatan Moris Indonesia (Mei-November 2025)

Bulan (2025)	Pendapatan
Mei	Rp 53.851.000
Juni	Rp 28.974.00
Juli	Rp 13.693.300
Agustus	Rp 59.835.320
September	Rp 42.051.200
tabel	Rp.52.050.500
November	Rp.112.967.100

Sumber : Data E-qioz Moris Indonesia

Pendapatan Moris Indonesia selama periode penelitian menunjukkan pola variatif yang sangat tajam. Pada bulan Mei, pendapatan tercatat sebesar Rp 53.851.000, lalu mengalami penurunan tajam di bulan Juni (Rp 28.974.000) dan bulan Juli (Rp 13.693.300). penurunan ini kemungkinan besar terkait dengan selesainya musim kegiatan sekolah, dan dimulainya periode liburan panjang yang mengakibatkan aktivitas

penyewaan kostum menurun secara drastis. Fluktuasi pendapatan tersebut mencerminkan sifat usaha berbasis acara, dimana permintaan sangat dipengaruhi oleh faktor momentum dan kebutuhan musiman. Penurunan yang signifikan di bulan Juli juga dapat menunjukkan risiko pasar yang utama, terutama saat periode musim sepi.

Namun, pendapatan kembali mengalami peningkatan signifikan pada Agustus (Rp 59.835.320), bersamaan dengan perayaan Hari Kemerdekaan yang umumnya mendorong permintaan kostum bertema nasional dan tema unik lainnya untuk lomba serta karnaval. Setelah sedikit menurun di bulan September (Rp 42.051.200) dan kemudian meningkat lagi di bulan Oktober (Rp 52.050.500), pendapatan mencapai titik tertingginya di bulan November dengan total Rp 112.967.100. Lonjakan signifikan di bulan November dapat dipicu oleh meningkatnya kegiatan sekolah menjelang akhir semester, seperti permintaan foto buku tahunan atau acara seni. Pola ini menunjukkan bahwa pendapatan Moris Indonesia sangat dipengaruhi oleh faktor musiman yang fluktuatif, sehingga risiko pasar harus menjadi perhatian utama dalam mitigasi.

Fluktuasi pendapatan ini menunjukkan bahwa Moris Indonesia sebenarnya memiliki potensi pendapatan besar, tetapi masih sangat rentan terhadap perubahan permintaan. Jika bisnis tidak menerapkan strategi diversifikasi pendapatan dan promosi yang kuat selama periode sepi, pendapatan bisa mengalami penurunan yang signifikan seperti di bulan Juni-Juli. Dengan demikian, data pendapatan ini berperan sebagai landasan krusial bagi pemilik bisnis untuk mengembangkan strategi pemasaran, memperluas layanan, serta melakukan perencanaan keuangan yang lebih baik.

2. Analisis Pengeluaran

Untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang struktur biaya yang ditanggung Moris Indonesia selama periode Mei-November 2025, analisis pengeluaran perlu dijelaskan secara lebih terperinci. Maka dari itu, analisis ini dibagi menjadi beberapa sub-bagian, yaitu total gaji pegawai, pembelian kostum baru, dan utilitas serta biaya operasional yang lain. Pembagian ini bertujuan untuk mengidentifikasi komponen biaya yang paling utama, menganalisis pola pengeluarannya, serta menilai kontribusi pengeluaran ini terhadap risiko keuangan usaha secara keseluruhan. Dengan rincian yang lebih lengkap, analisis selanjutnya akan menunjukkan dengan lebih jelas tekanan finansial yang dialami Moris Indonesia serta dampaknya terhadap kestabilan usaha. Berikut uraian lebih detailnya :

Tabel 4.2
Data Pengeluaran Gaji Karyawan (Mei – November 2025)

Bulan (2025)	Customer Service	Staf Laundry	Staf Cleaning
Mei	Rp. 4.939.000	Rp. 535.500	Rp. 1.370.000
Juni	Rp. 4.857.500	Rp. 494.500	Rp. 1.190.000
Juli	Rp. 4.339.000	Rp. 484.000	Rp. 1.155.000
Agustus	Rp. 5.774.000	Rp. 563.000	Rp. 1.225.000
September	Rp. 5.403.000	Rp. 469.000	Rp. 1.330.000
Oktober	Rp. 7.120.000	Rp. 603.000	Rp. 1.300.000
November	Rp. 6.237.500	Rp. 846.000	Rp. 1.260.000
Total	Rp. 38.670.000	Rp. 3.995.000	Rp. 8.830.000

Sumber : Data E-qioz Moris Indonesia

Jika pendapatan menunjukkan fluktuasi besar, pola pengeluaran cenderung lebih konsisten, tetapi terdapat beberapa komponen yang meningkat pada waktu tertentu. Biaya terbesar berasal dari yang sudah tertera pada tabel diatas yaitu gaji karyawan, yang terdiri dari tiga bagian, karyawan CS, karyawan laundry, dan karyawan cleaning. Gaji karyawan CS berada dalam rentang Rp 4.339.000 hingga Rp 7.120.000,

mencerminkan perbedaan jam kerja atau lembur tergantung pada tingkat aktivitas bisnis. Gaji karyawan laundry dan cleaning cenderung lebih rendah, tetapi menunjukkan pola peningkatan seiring dengan kenaikan volume penyewaan.

Selain gaji, boaya besar lainnya datang dari pengeluaran operasional seperti listrik, internet, PDAM, dan operasional lainnya yang dirincikan lebih detail pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.3

Data Pengeluaran Biaya Operasional Lainnya (Mei – November 2025)

Pengeluaran	Total
Pembelian Kostum Baru	Agustus 2025 : Rp 1.888.560 Oktober 2025 : Rp 1.869.961 November 2025 : Rp 2.269.560 Total : Rp 6.028.081
Perawatan Kostum	Rp 1.010.00
Listrik	Rp 6.469.700
PDAM	Rp 315.824
Internet	Rp 1.626.550
Bensin Crew	Rp 112.000
Alat Kebersihan	Rp 1.825.200
Alat Tulis	Rp 580.000
Galon	Rp 72.000
Plastik	Rp 769.000
Gas	Rp 217.000
Make Up	Rp 640.000
Iuran Sampah	Rp 350.000
Iuran RT	Rp 350.000
Tagihan Aplikasi Kasir	Rp 700.000
Kebutuhan Moris	Rp 2.458.700
Perbaikan Moris	Rp 665.000
Sewa Toko	Rp 50.000.000 / tahun

Sumber : Data E-qioz Moris Indonesia

Pengeluaran tetap ini menunjukkan biaya yang harus dibayar setiap bulan meskipun pendapatan berfluktuasi. Keadaan ini menjadi faktor risiko keuangan, terutama selama periode pendapatan rendah seperti bulan Juni dan Juli. Apabila pendapatan tidak memadai untuk menutupi biaya operasional, pemilik usaha harus menggunakan modal pribadi, sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya dalam wawancara.

Komponen pengeluaran yang juga cukup penting adalah pembelian kostum baru yang dilakukan pada bulan Agustus, Oktober, dan November. Kostum baru dibeli untuk memenuhi permintaan barang tertentu atau untuk mengganti kostum yang telah rusak setelah pemakaian berulang. Walaupun pembelian kostum adalah investasi jangka panjang, pengeluaran ini cukup besar dan memerlukan perencanaan keuangan yang matang agar tidak memberatkan arus kas. Data ini menunjukkan bahwa Moris Indonesia masih perlu menyediakan dana cadangan khusus untuk pembelian kostum agar tidak mengganggu pengeluaran operasional lainnya.

3. Analisis Jumlah Penyewa dan Pola Kebutuhan Kostum

Berikut adalah data jumlah penyewa di Moris Indonesia setiap bulannya dari Mei-November 2025:

Tabel 4.4

Data Jumlah Penyewa Periode Mei-November 2025

Bulan	Jumlah Penyewa	Paling sering disewa
Mei	399	topi koboi, vest koboi, slayer merah
Juni	188	Topi koboi
Juli	98	patung manekin, dasi pita, jas anak
Agustus	373	kalung pirates, ikat pinggang merah, rok putih, hanfu
September	303	belt kulit coklat, ikat pinggang merah, tali kepala pirates, penutup mata pirates

Oktober	422	dasi, kostum harry potter
November	687	vest, celana bahan, rok

Sumber: Data diolah, 2025

Jumlah penyewa antara bulan Mei hingga November 2025 menunjukkan pola yang sangat sejalan dengan pendapatan bulanan. Data diatas menunjukkan bahwa volume penyewa sangat dipengaruhi oleh momentum aktivitas sekolah dan acara masyarakat.

Selain jumlah penyewa, data kostum yang paling banyak disewa juga memberikan gambaran penting tentang preferensi kostum. Contohnya, topi koboi dan rompi koboi menjadi produk terlaris pada bulan Mei dan Juni, menunjukkan adanya kecenderungan kebutuhan kostum bertema koboi. Pada bulan Agustus dan September, barang yang paling sering disewa beralih ke aksesoris bertema bajak laut dan hanfu, mencerminkan variasi tema acara yang sedang menjadi tren. Pada bulan Oktober dan November, tren kembali bergeser dengan meningkatnya permintaan penyewaan kostum bertema Harry Potter dan pakaian resmi seperti jas atau rok. Pola ini krusial untuk memahami risiko persediaan dan risiko barang, khususnya untuk item yang cepat rusak dan banyak diminati. Analisis pola penyewa ini memudahkan Moris Indonesia memahami waktu permintaan puncak dan kategori barang yang paling diperlukan. Data ini dapat dimanfaatkan untuk memperkuat strategi perencanaan persediaan, menetapkan prioritas dalam pembelian kostum selama periode puncak

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian di Moris Indonesia Purwokerto maka dapat disimpulkan:

1. Moris Indonesia harus menghadapi lima jenis risiko utama, yaitu risiko operasional, risiko pasar, risiko keuangan, risiko manajerial/SDM, dan risiko teknologi. Risiko operasional adalah risiko yang paling utama, khususnya berhubungan dengan kerusakan kostum, kehilangan aksesori, dan keterlambatan pengembalian. Risiko pasar tampak dari variasi permintaan yang sangat dipengaruhi oleh musim. Risiko finansial timbul dari fluktuasi pendapatan dan pencatatan yang belum kompleks. Risiko manajerial muncul akibat tidak adanya SOP tertulis, sedangkan risiko teknologi disebabkan oleh keterbatasan digital.
2. Strategi yang diterapkan Moris Indonesia adalah menggunakan strategi mitigasi yang cukup efektif meskipun terkesan sederhana dan tidak terdokumentasi secara resmi. Penerapan deposit, pemeriksaan kostum, promosi digital, variasi pendapatan, serta distribusi tugas internal telah mengurangi dampak risiko secara signifikan. Ini menunjukkan bahwa mekanisme adaptif yang didasarkan pada pengalaman tetap sanggup menghadapi tantangan operasional UMKM.
3. Praktik manajemen risiko Moris Indonesia sejalan dengan prinsip ekonomi syariah seperti keadilan, amanah, kehati-hatian, dan penghindaran mudarat. Sistem sewa (ijarah), jaminan (rahn), pencatatan finansial, dan pemasaran yang halal telah menunjukkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan operasional sehari-hari.

Oleh karena itu, penelitian ini menyimpulkan bahwa Moris Indonesia telah melaksanakan manajemen risiko yang efisien dan sesuai dengan kebutuhan bisnis, meskipun masih membutuhkan penguatan pada prosedur, dokumentasi, dan sistem digital untuk kestabilan jangka panjang yang lebih baik.

B. Saran

1. Untuk Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian yang akan datang, beberapa hal dapat menjadi aspek pengembangan :

- a) Menganalisis manajemen risiko selama 12 bulan agar pola musiman lebih jelas.
- b) Menggunakan pendekatan kuantitatif, seperti analisis regresi yang mengaitkan jumlah penyewa, pendapatan, dan pengeluaran.
- c) Membandingkan Moris Indonesia dengan UMKM sejenis, untuk melihat posisi manajemen risiko secara komparatif.
- d) Mengembangkan model manajemen risiko berbasis syariah, yang dapat diimplementasikan UMKM penyewaan lainnya.
- e) Menggunakan metode *Risk Mapping* dan *FMEA (Failure Mode Effect Analysis)* untuk hasil analisis operasional lebih mendalam

2. Untuk Moris Indonesia

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa saran dapat diberikan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko Moris Indonesia :

- a) Menyusun SOP tertulis terkait proses penyewaan, pengecekan barang, penerimaan barang kembali, perawatan kostum, dan tata kelola administrasi agar prosedur lebih konsisten.
- b) Meningkatkan pencatatan keuangan formal, misalnya melalui aplikasi pembukuan atau software sederhana, untuk mempermudah analisis arus kas, profitabilitas per produk, dan evaluasi bulanan.
- c) Menambah strategi pemasaran sepanjang tahun, bukan hanya saat musim ramai, untuk menekan risiko fluktuasi permintaan yang ekstrem.
- d) Menyediakan dana cadangan guna mengantisipasi bulan-bulan berpendapatan rendah, terutama pada periode di bawah break-even.
- e) Mengembangkan sistem pemesanan digital, seperti booking online, katalog real time, dan sistem pembayaran otomatis untuk meminimalkan human error dan meningkatkan transparansi.

- f) Memperkuat pembagian kerja dan pelatihan staf, terutama staf operasional, agar kualitas perawatan dan pengelolaan kostum lebih baik dan risiko kerusakan dapat diminimalkan
- g) Menambah varian produk musiman dan merancang promo di bulan sepi untuk mengurangi ketergantungan pada musim puncak



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Amelia, D., et al. (2023). *Metode penelitian kuantitatif*. Zaini. Dawis, A. M., et al. (2023). *Pengantar metodologi penelitian*.
- Hanafi, M. M. (2020). *Manajemen keuangan*. BPFE Yogyakarta.
- Handayani. (2020). Bab III metode penelitian. Suparyanto dan Rosad (2015), 5(3), 248–253.
- Karim, A. (2019). *Fiqh Muamalah: Akad dan Penerapannya dalam Bisnis Modern*. Alia Press.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (Global ed.). Pearson.
- Kountur, R. (2020). *Manajemen risiko: Teori dan aplikasi*. PPM.
- Luthfiyani, P. W., & Murhayati, S. (2024). Strategi memastikan keabsahan data dalam penelitian kualitatif. 8, 45315–45328.
- Mackiewicz, J. (2018). *A mixed-method approach*. Writing Center Talk Over Time.
- Madekhan, M. (2019). Posisi dan fungsi teori dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Reforma*, 7(2), 62.
- Sugiyono. (2020). *Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*
- Wideman, R. M. (2018). *Project & risk management framework*.
- Vaughan, E. J., & Vaughan, T. M. (2014). *Fundamentals of risk and insurance* (11th ed.). John Wiley & Sons.

JURNAL

- Adawiyah, R., & Muliawan, D. (2021). *Diversifikasi pendapatan sebagai strategi tahan risiko bagi UMKM*. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 5(2), 44–58.
- Afrioza, S., Rasyiddin, A., & Azizah, A. (2025). *Penerapan ISO 31000:2018 dalam manajemen risiko UMKM: Tinjauan literatur dan tantangan pada sektor tradisional dan digital*. *JEDBUS: Journal of Economic and Digital Business*.
- Ajeung S., & Ai R. (2023). Relevansi teori, ideologi dan teologi dalam filsafat ekonomi Islam. *IQTISHOD: Jurnal Pemikiran dan Hukum Ekonomi Syariah*, 2(2), 91–101.

- Amasawa, E., Hidemichi, F., & Onuki, M. (2023). Can rental platforms contribute to more sustainable fashion? *Journal of Cleaner Production*, 421(138273).
- Amrina, W. N., Ananti, N. D., Nisa, A. R., Pratiwi, K. M., Rahma, D. A., & Aulia, A. N. (2022). Penerapan manajemen risiko berbasis ISO 31000 pada UMKM freelance desain digital dan editing. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 4(2).
- Ani, M. (2022). Analisis peran ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan masyarakat (Studi kasus pada pengrajin anyaman bambu Desa Sirkandi Kecamatan Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara). (142).
- Azzahra, S., & Firmansyah, B. (2021). Komunikasi internal sebagai mitigasi risiko manajerial UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(1), 45–58.
- Beno, J., et al. (2022). Implementasi Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Profitabilitas (Studi Pada Unit Pegadaian Syariah Punge Banda Aceh., 33(1), 1–12.
- Daryanto, A. (2020). Model kolaborasi komunitas dalam penguatan pasar UMKM. *Jurnal Pengembangan Bisnis Lokal*, 4(1), 22–34.
- De la Campa, E. A., et al. (2023). Landlords' rental businesses before and after the COVID-19 shock. *Regional Science and Urban Economics*, 108, 103977.
- Della Erdiana, N. F. D. S., et al. (2024). Dampak digital ekonomi melalui platform e-commerce terhadap ketahanan keuangan pada UMKM di Pasar Menganti. *Economic Reviews Journal*, 3(2), 1040–1052.
- Dien Hawa, S., et al. (2023). Pengaruh transformasi digital terhadap keberlanjutan bisnis UMKM batik Banyumas melalui kinerja pemasaran sebagai variabel mediasi. *Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi Peradaban*, 4(1), 40–44.
- Effendi, B., & Sari, M. (2020). Diversifikasi pendapatan UMKM. *Jurnal Keuangan Mikro*, 6(1), 12–25.
- Fauzan, A., & Shidqi, M. (2021). Rahn sebagai instrumen jaminan dalam transaksi syariah modern. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 5(1), 47–59.
- Goh, C., & Teh, B. (2018). Risk exposure patterns in small rental businesses. *International Journal of Small Enterprise*, 11(1), 14–28.

- Handayani, A., Irsandi, I., & Hawazien, M. R. (2025). *Implementasi manajemen risiko dalam meningkatkan keberlangsungan bisnis UMKM*. *Business Perspective Journal*, 3(1), 55–66.
- Handayani, T., & Putra, R. (2021). *Model mitigasi risiko operasional pada bisnis penyewaan barang*. *Jurnal Manajemen Terapan*, 9(1), 77–89.
- Harjanti, A., & Kusuma, D. (2021). *Digitalisasi katalog dan dampaknya terhadap efisiensi UMKM*. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 6(1), 12–25.
- Hidayat, R. R., & Rayuwanto, R. (2022). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian. *Keizai*, 3(2), 267–277.
- Husni, A., & Randi, M. (2024). Jurnal inovasi global. *Jurnal Inovasi Global*, 2(3), 543–551.
- Inna, M., et al. (2024). Analisis manajemen risiko pada UMKM usaha parembai industri Kota Pinrang. *Jurnal Manajemen*, 2(2), 42–53.
- Jikrillah, S., et al. (2021). Analisis manajemen risiko terhadap keberlangsungan usaha UMKM di Kota Banjarmasin. *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, 9(2), 134–141.
- JUSTBEST Journal of Sustainable Business and Management. (2024). *Implementation of risk management in small business: Harum Laundry MSMEs case analysis*.
- Kamal, S. (2022). *Kepatuhan akad dalam transaksi bisnis syariah*. *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, 5(2), 88–100.
- Lubis, F., & Kurniawan, R. (2020). *Transaksi ijarah dan relevansinya dalam bisnis penyewaan modern*. *Jurnal Fiqh Muamalah*, 4(2), 90–103.
- Mahfud, M. (2021). *Kehati-hatian dalam perspektif Al-Qur'an dan implementasinya pada manajemen keuangan syariah*. *Jurnal Muamalah*, 12(1), 33–47.
- Magdalena, et al. (2024). Analisis strategi pemasaran digital Toya Dayu I' MSD mengatasi persaingan penyewaan pakaian adat di wilayah perbatasan negara. 21(2), 232–250.
- Manik, M., & Suriadi, A. (2023). Strategi adaptasi pelaku usaha wisata selama masa pandemi Covid-19. *JSSH (Jurnal Sains Sosial dan Humaniora)*, 7(1), 41.

- Marlina, S., & Kautsar, R. (2021). *Risiko operasional UMKM penyewaan kreatif*. Jurnal Bisnis Kreatif, 4(1), 33–44.
- Maryani, A., & Yusuf, A. (2022). *Manajemen risiko adaptif pada UMKM di Indonesia*. Jurnal Bisnis Nusantara, 4(1), 55–70.
- Mutmainnah, L. (2021). *Etika kerja dan manajemen SDM dalam bisnis syariah*. Jurnal Bisnis Islam, 9(1), 71–85.
- Najmuddin, M. (2020). *Digitalisasi dalam bisnis syariah*. Jurnal Teknologi Syariah, 5(1), 12–25.
- Nazaruddin, A. (2022). *Etika pemasaran dalam perspektif ekonomi syariah*. Jurnal Pemasaran Syariah, 3(1), 18–29.
- Nurfadhilah, et al. (2023). Implementasi manajemen risiko berbasis syariah pada lembaga keuangan syariah. *IQTISADIIYAH: Journal of...*, 2(1), 10–16.
- Oktaviani, N. (2022). *Digital marketing sebagai mitigasi risiko pasar UMKM*. Jurnal Pemasaran Digital, 2(3), 91–104.
- Pangestu, D. N. Y., & Alfiana, A. (2024). *Analisis manajemen risiko pada UMKM Cilok di Kota Bandung*. PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 7(1), 101–112.
- Prakoso, B., & Hidayat, S. (2023). *Kemitraan UMKM dan lembaga pendidikan dalam menjaga keberlanjutan usaha*. Jurnal Kemitraan Ekonomi, 8(1), 66–79.
- Putri, E. M. M. (2024). Implementation of risk management in digital-based businesses. *Journal of Applied Managerial Science*, 6(1), 45–55.
- Putri, I. M., et al. (2022). Pengaruh penerapan manajemen risiko bisnis pada UMKM Cafe Garis Langit. *YUME: Journal of Management*, 5(3), 447–453.
- Putri, N., & Rahmawati, D. (2022). Analisis manajemen risiko pada UMKM sektor jasa kreatif. *Jurnal Manajemen Syariah*, 9(2), 45–58.
- Rachmandani, E., & Lestari, W. (2023). *Komunikasi internal dalam mitigasi risiko UMKM*. Jurnal Manajemen Kinerja, 5(2), 133–145.
- Rahardjo, S. (2022). *Kaidah fiqh dalam mitigasi risiko usaha*. Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, 6(1), 55–70.
- Raharjo, D. (2022). *Perawatan aset sebagai langkah pencegahan risiko*

- penyewaan*. *Jurnal Manajemen Aset*, 3(1), 22–34.
- Rahman, A., & Syamsuri, M. (2021). Penerapan prinsip syariah dalam pengelolaan UMKM. *Jurnal Ekonomi Islam*, 7(3), 201–212.
- Rahmatul, H. L., et al. (2022). Strategi pemasaran digital dalam mempertahankan bisnis knalpot NDK Exhaust masa pandemi Covid-19. *Unistek*, 9(2), 106–114.
- Rizkina, A., et al. (2024). Landasan teologi ekonomi Islam: peran tauhid dan keadilan dalam mewujudkan ekonomi yang adil dan sejahtera.
- Rosyidah, S., & Maulana, H. (2020). Etika bisnis syariah dan kepercayaan pelanggan UMKM. *Jurnal Ekonomi Islam Indonesia*, 7(2), 55–70.
- Saidatuningtyas, I. (2024). Analisis perbaikan kualitas pelayanan jasa penyewaan. *Journal of Business and Services*, 12(2), 55–63.
- Santoso, Y. A., Prasetyo, D., & Nugraha, R. (2022). Asset maintenance and inventory management in service industries. *International Journal of Operations & Production*, 9(3), 112–124.
- Sari, H., & Utomo, A. (2022). *Standarisasi pencatatan keuangan pada UMKM*. *Jurnal Akuntansi Mikro*, 11(1), 1–13.
- Siahaan, M. A., et al. (2023). Analisis manajemen risiko ancaman usaha pada perusahaan dagang pengumpulan besi dengan rancangan website di PD Putra Selecta Steel. *ICIT Journal*, 9(1), 113–122.
- Simamora, E., & Hutagalung, J. (2023). *Dokumentasi aset dan efektivitas mitigasi risiko sengketa pada UMKM*. *Jurnal Eksekutif Usaha*, 4(2), 88–102.
- Sinatraz, V., & Suhartono, S. (2021). *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 6(1999), 1–13.
- Suherman, G. (2022). *Kondisi manajemen risiko bisnis pada usaha mikro kecil menengah*. *Jurnal Lentera Bisnis*, 11(2), 34–44.
- Sulasih, R., & Pertiwi, A. (2023). Digital marketing sebagai mitigasi risiko pendapatan UMKM. *Jurnal Ekonomi Digital Indonesia*, 5(1), 22–34.
- Sulasih, S., et al. (2024). Use of social media marketing among MSMEs: driving and inhibiting factors. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 24(1), 21.
- Sundari, et al. (2020). Strategi usaha dengan analisis SWOT pada rental Adinda

Palangka Raya. *Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(1), 49–56.

Sutrisno, A., & Hamka, F. (2020). *Prinsip dasar ekonomi syariah dalam kegiatan bisnis modern*. *Jurnal Ekonomi Islam*, 8(2), 101–115.

Syafaqah, C. K. (2022). Risk management analysis based on ISO 31000. *Jaruda Journal*, 4(1), 15–25.

Wardani, D., & Setiadi, H. (2023). *Pencatatan keuangan dalam UMKM syariah*. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 4(2), 55–67.

Wicaksana, Y. (2022). Peran digitalisasi dalam mengurangi risiko UMKM. *Jurnal Sistem Informasi Terapan*, 7(2), 55–68.

Widodo, B., & Saputra, A. (2022). *Implementasi sistem digital untuk mengurangi human error pada UMKM*. *Jurnal Sistem Informasi Terapan*, 7(2), 55–68.

Wulandari, K., & Purnama, T. (2020). *Peran SOP dalam efektivitas operasional UMKM*. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 3(1), 18–29.

Yulianti, R. (2022). *Etika pemasaran syariah dalam era digital*. *Jurnal Pemasaran Syariah*, 3(1), 18–29.

Yuningsih, E. (2023). *Komunikasi internal dan pengurangan risiko operasional UMKM*. *Jurnal Pengembangan Bisnis*, 12(2), 100–115.

Zahara, R., & Putra, D. (2021). *Asset inspection pada bisnis penyewaan*. *Jurnal Manajemen Aset*, 3(2), 77–90.

Zuhdi, R. (2020). *Rahn sebagai jaminan transaksi dalam perspektif fiqh muamalah*. *Jurnal Hukum Islam*, 7(1), 45–58.

WEBSITE/TESIS/SKRIPSI

Auliyasari, S. (2024). Strategi komunikasi pemasaran objek wisata Dusun Semilir melalui media daring untuk meningkatkan jumlah pengunjung. Skripsi.

Devi, W. (2023). Studi etnografi virtual terhadap praktik marketing pada akun Instagram @jubahakhwat.

Habibi, A. C., et al. (2025). Perancangan aplikasi layanan sewa kostum cosplay UMKM berbasis web menggunakan framework Laravel fokus pada penyewa. 12(1), 1707–1713.

Hafiz, A. P., & Budianto, A. (2025). Analisis manajemen risiko dalam meningkatkan pendapatan usaha pada UMKM kerupuk amplang

Kecamatan Reteh Riau. 5, 18–38.

Ihsan, K. (2025). Tinjauan hukum Islam terhadap praktik sewa menyewa kostum cosplay (studi kasus komunitas Jejepangan Purwokerto).

International Organization for Standardization. (2018). *ISO 31000:2018 — Risk management: Guidelines*.

Lanriadi Sinaga & Astri Ghina. (2020). *Science of the Total Environment*, 9(1), 1–10.

Nurlaila, A. R. (2022). Strategi diversifikasi produk dan penjualan pada masa pandemi Covid-19 (studi kasus di CV. DB Group Purwokerto). Tesis, 19, 1–131.

Pangestu, A. R., et al. (2024). Peran pemerintah dalam program Go-Digital bagi UMKM Tanah Abang. 10, 156–169.

Pristiansyah, et al. (2022). Jurnal pengabdian kepada masyarakat. *Jurnal Damarwulan*, 6(1), 45–49.

Simanjuntak, M. (2024). Proses penyusunan manajemen risiko UMKM usaha jasa laundry. November.

Udayana, U., & Sudirman. (2024). Manajemen keuangan keluarga pedagang di Pasar Sibang Gede. 49, 406–420.

Wajdi, M. F., Setyawan, A. A., Syamsudin, & Isa, M. (2012). Manajemen risiko bisnis UMKM di Kota Surakarta. *BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16(2), 116–126.

Yusri, A. Z. dan D. (2020). Bab III analisis industri dan pesaing. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 7(2), 809

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lembar Pertanyaan Wawancara *Owner*

Nama Informan :
Jabatan/Posisi :
Tanggal Wawancara :
Asal Informan :

1. Bagaimana sejarah berdirinya Moris Indonesia dan apa motivasi awal mendirikan usaha sewa kostum ini?

Jawab :

2. Apa keunikan dari model bisnis Moris Indonesia dibandingkan penyedia sewa kostum lain?

Jawab :

3. Bagaimana strategi pemasaran utama yang digunakan saat ini untuk menjangkau konsumen?

Jawab :

4. Apa saja faktor utama yang memengaruhi fluktuasi pendapatan Moris Indonesia setiap tahun?

Jawab :

5. Seberapa besar dampak musim atau acara tertentu terhadap pendapatan Anda?

Jawab :

6. Bagaimana perusahaan merespons risiko pendapatan selama pandemi *Covid-19*?

Jawab :

7. Apakah Anda memiliki sistem perencanaan risiko pendapatan secara tertulis atau formal

Jawab :

8. Apa strategi utama Anda dalam mengurangi risiko pendapatan saat *low*

season?

Jawab :

9. Apakah Anda menggunakan asuransi atau sistem pengaman finansial lainnya untuk menanggulangi risiko?

Jawab :

10. Bagaimana Anda menilai peran media sosial dan digital marketing dalam mendukung pendapatan usaha?

Jawab :

11. Apakah Moris Indonesia sudah mengadopsi platform digital atau *e-commerce* dalam proses penyewaan?

Jawab :

12. Sejauh mana digitalisasi membantu mengurangi risiko ketidakstabilan pendapatan?

Jawab :

13. Apakah Moris Indonesia rutin mengevaluasi strategi bisnis dan keuangannya? Jika ya, bagaimana prosesnya?

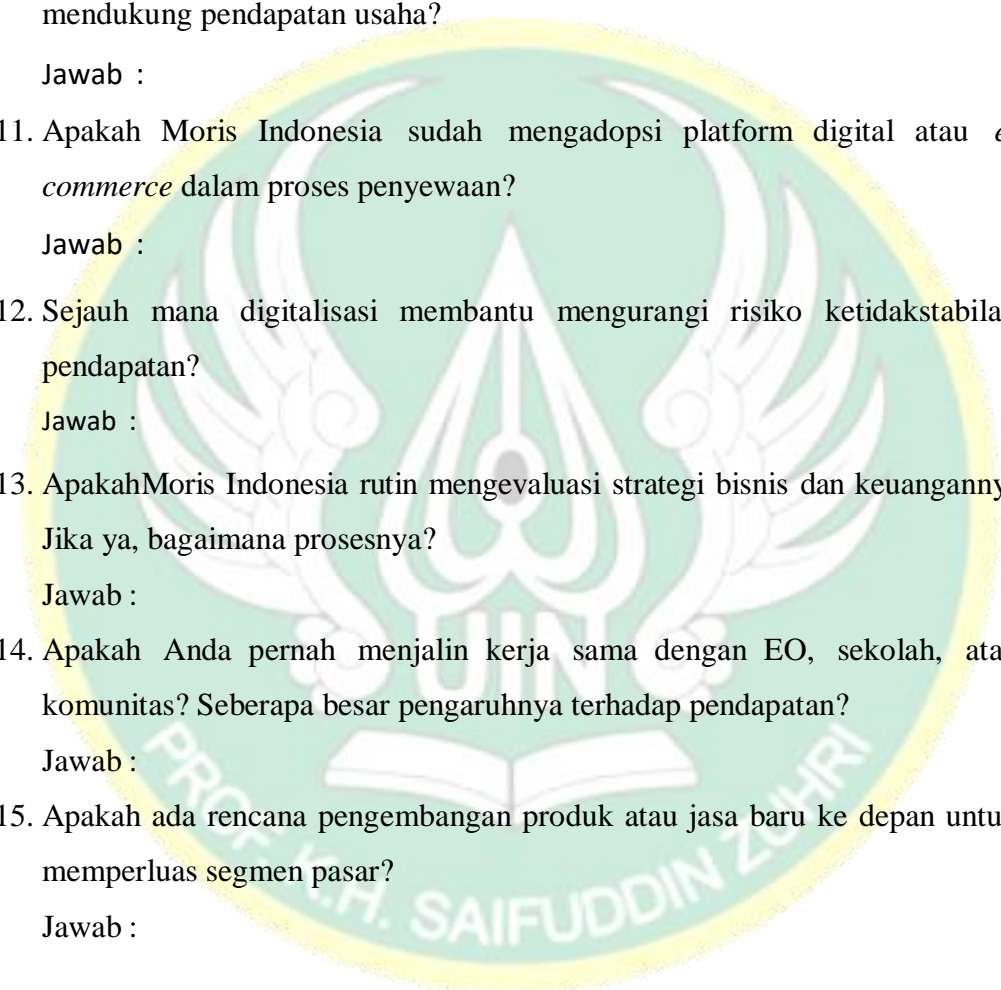
Jawab :

14. Apakah Anda pernah menjalin kerja sama dengan EO, sekolah, atau komunitas? Seberapa besar pengaruhnya terhadap pendapatan?

Jawab :

15. Apakah ada rencana pengembangan produk atau jasa baru ke depan untuk memperluas segmen pasar?

Jawab :



Lembar Pertanyaan Wawancara Customer Service

Nama Informan :
Jabatan/Posisi :
Tanggal Wawancara :
Asal Informan :

1. Bisa dijelaskan bagaimana alur proses penyewaan dan pengembalian kostum yang Anda tangani?

Jawab :

2. Apa saja pertanyaan atau keluhan yang paling sering diajukan pelanggan?

Jawab :

3. Bagaimana Anda memberikan penjelasan terkait aturan denda atau keterlambatan?

Jawab :

4. Pernahkah Anda menangani kasus kerusakan atau kehilangan kostum? Bagaimana prosedurnya?

Jawab :

5. Apa bentuk tantangan paling sulit saat *high season*?

Jawab :

6. Bagaimana cara Anda memastikan pelanggan memahami ketentuan sewa?

Jawab :

7. Apakah Anda terlibat dalam promosi di media sosial? Jika ya, bagaimana bentuknya?

Jawab :

8. Menurut Anda, apakah promosi online efektif dalam meningkatkan penyewaan?

Jawab :

9. Apakah ada *briefing* rutin dari manajemen untuk mengantisipasi lonjakan pelanggan?

Jawab :

10. Bagaimana koordinasi antar-CS ketika menghadapi antrean panjang atau komplain?

Jawab :

11. Apa menurut Anda prosedur pelayanan saat ini sudah cukup efektif?

Jawab :

12. Apa saran Anda agar pelayanan bisa lebih efisien dan minim risiko?

Jawab :



Lembar Pertanyaan Wawancara Staff *Laundry*

Nama Informan :
Jabatan/Posisi :
Tanggal Wawancara :
Asal Informan :

1. Jenis kostum atau bahan apa yang Bisa dijelaskan bagaimana proses pencucian dan perawatan kostum setelah digunakan pelanggan?

Jawab :

2. paling sulit dirawat?

Jawab :

3. Apakah pernah terjadi kostum rusak akibat proses pencucian? Apa tindakan yang dilakukan?

Jawab :

4. Apa saja risiko paling sering terjadi dalam proses *laundry* yang bisa berdampak pada pendapatan?

Jawab :

5. Bagaimana Anda mengatur prioritas pencucian saat musim ramai atau ada banyak kostum kembali bersamaan?

Jawab :

6. Pernahkah ada situasi kekurangan waktu dalam menyiapkan kostum untuk penyewa berikutnya?

Jawab :

7. Apakah ada SOP tertulis tentang perawatan kostum dari manajemen?

Jawab :

8. Bagaimana komunikasi antara bagian *laundry* dan CS jika ada kostum yang tidak layak pakai?

Jawab :

9. Apa yang Anda butuhkan agar pekerjaan lebih efisien dan hasil *laundry*

lebih maksimal?

Jawab :

10. Saran Anda untuk mengurangi risiko kerusakan atau keterlambatan dalam menyiapkan kostum?

Jawab :



Lampiran 2 Hasil Wawancara

Lembar Pertanyaan Wawancara Owner

Nama Informan : Lina Palugongso
Jabatan/Posisi : *Owner*
Tanggal Wawancara : 09 September 2025
Asal Informan : Karangwangkal, Banyumas

1. Bagaimana sejarah berdirinya Moris Indonesia dan apa motivasi awal mendirikan usaha sewa kostum ini?

Jawab : awalnya moris itu jual *thrift* sama *handmade* jadi belum sewaan tapi karena aku pribadi suka koleksi barang unik, lama-lama ternyata ada peminatnya, akhirnya *thrift* dan *handmade*nya tergeser yang sekarang jadi sewaan semuanya, motivasinya ga ada karena memang awalnya *thrift* dan *handmade* malah akhirnya jadi sewaan

2. Apa keunikan dari model bisnis Moris Indonesia dibandingkan penyedia sewa kostum lain?

Jawab : kalo di purwokerto itu memang di yang sewa kostum aneh, unik dan paling lengkap itu baru moris, kalo keunikan lainnya di moris bisa mengusahakan kalo kostumnya belum ada kita adakan, di moris juga ada sistem sewa per setengah hari, biasanya kalo persewaan lain langsung 3 hari. Jadi kita memang bisa ngikuitn budget customer juga barang yang di sewa ga harus 1 set , bisa per item

3. Bagaimana strategi pemasaran utama yang digunakan saat ini untuk menjangkau konsumen?

Jawab : untuk saat ini lebih banyak dari mulut ke mulut karena memang moris belum memasarkan secara masif baik lewat iklan atau apa, kadang-kadang iklan cuma ngga rutin. Juga melalui sosmed seperti instagram dan tiktok, belum ada strategi khusus lain

4. Apa saja faktor utama yang memengaruhi fluktuasi pendapatan Moris

Indonesia setiap tahun?

Jawab : *event* dan bulan, karena ada di bulan-bulan tertentu itu pendapatan moris akan turun dan di bulan tertentu akan naik. Contohnya, di awal taun, bulan puasa, lebaran sama jadwal masuk sekolah itu biasanya akan turun dan akan kembali naik itu di akhir taun dari bulan agustus (agustusan, yearbook, acara kantor, Halloween, natal dll). Jadi faktor utamanya itu sebanyak apa event yang sedang dilakukan masyarakat.

5. Seberapa besar dampak musim atau acara tertentu terhadap pendapatan Anda?

Jawab : sangat berdampak, karena moris itu fokusnya masih di dalam kota dan eventnya masih sebatas anak sekolah, hotel dan perorangan itu memang mereka akan butuh kostum saat ada event-event tertentu. Kalo di bulan-bulan tertentu eventnya sedikit otomatis pendapatan akan turun karena memang untuk event lain seperti perorangan itu belum terlalu banyak.

6. Bagaimana perusahaan merespons risiko pendapatan selama pandemi *Covid-19*?

Jawab : saat itu, omset moris nyaris 0 karena memang tidak boleh ada acara, harus tutup 2 minggu setelah itu buka, pegawai tetap digaji, operasional tetap jalan tapi memang tidak ada income akhirnya yang dilakukan tetap bertahan dengan suntikan dana pribadi.

7. Apakah Anda memiliki sistem perencanaan risiko pendapatan secara tertulis atau formal

Jawab : sebenarnya kalo sistem perencanaan itu ada tapi kalo secara tertulis dan formal belum. Hanya memang masih perencanaan pribadi.

8. Apa strategi utama Anda dalam mengurangi risiko pendapatan saat low season?

Jawab : saat low season akhirnya *thriftnya* di obral untuk menambah pendapatan, belum ada strategi lain yang lebih kokoh.

9. Apakah Anda menggunakan asuransi atau sistem pengaman finansial lainnya untuk menanggulangi risiko?

Jawab : saat ini belum, resiko masih ditanggung pribadi

10. Bagaimana Anda menilai peran media sosial dan digital marketing dalam mendukung pendapatan usaha?

Jawab : lumayan, karena zaman sekarang orang tau apa- apa dari online, semua orang adalah konsumen digital. Jadi, perannya sangat bagus, seenggaknya orang- orang yang jarang mau keluar itu taunya dari sosmed.

11. Apakah Moris Indonesia sudah mengadopsi platform digital atau *e-commerce* dalam proses penyewaan?

Jawab : belum, karena aplikasinya belum jadi. Untuk saat ini semuanya masih manual denga CS. Masih via media sosial (wa, Instagram, tiktok) atau datang langsung ke store

12. Sejauh mana digitalisasi membantu mengurangi risiko ketidakstabilan pendapatan? Jawab : ketidakstabilan itu bukan masalah digitalisasi atau ngga yaa, tapi memang urusannya bener-bener karena musim karean kan ini bukan kebutuhan primer tapi kebutuhan tersier jadi mau digitalisasi dan marketingnya bagus tapi orang sedang ga butuh ya tetep resiko tidak stabil, Cuma memang karena posisi untuk tambahan income saat tidak stabil itu jual barang *thrift* dari *online* jadi ya cukup membantu.

13. Apakah Moris Indonesia rutin mengevaluasi strategi bisnis dan keuangannya? Jika ya, bagaimana prosesnya?

Jawab : iya, karena semua sistem dan lain-lain itu menyesuaikan keadaan dalam artian kalau ada yang kurang akan ditambahi kalau ada yang berlebihan akan dikurangi. Untuk strategi bisnis atau segala macam didalamnya seperti SOP dll, untuk keuangan nya juga karena sebenarnya itu dihitung ulang, jadi prosesnya ya memang di evaluasi. Strategi bisnis nya lebih ke menjaga kepuasan pelanggan dan kuncinya di CS.

14. Apakah Anda pernah menjalin kerja sama dengan EO, sekolah, atau komunitas?

Seberapa besar pengaruhnya terhadap pendapatan?

Jawab : sering, pengaruhnya tergantung, kalo sekedar *endors* sebenarnya ga terlalu membantu tapi kalau memang dari awal mereka butuh kostum lalu moris kasih paketan atau diskon otomatis pendapatan akan naik.

15. Apakah ada rencana pengembangan produk atau jasa baru ke depan untuk memperluas segmen pasar?

Jawab : ada, kalau untuk pengembangan produk sebenarnya lebih ke mau mulai memilah mana yang benar-bener dibutuhkan pasar juga mau mulai fokus ke *yearbook* dan acara kantor. Jadi untuk perorangan hanya untuk tambahan saja. Untuk jasa saat ini masih sama dengan sebelumnya (*make up,sewa dan handmade*).



Lembar Pertanyaan Wawancara Customer Service

Nama Informan : Anggi Setiani
Jabatan/Posisi : CS Junior 1
Tanggal Wawancara : 21 September 2025
Asal Informan : Susukan, rt 03/05 Sumbang

1. Bisa dijelaskan bagaimana alur proses penyewaan dan pengembalian kostum yang Anda tangani?

Jawab : Sistem sewa /24 jam, bisa diambil H-1 acara dikembalikan hari besoknya sesuai jam pengambilan, sistem yang kedua 12 jam diambil dari jam toko buka jam 9 pagi dikembalikan dihari yang sama sebelum jam 9 malam dikenakan harga khusus atau diskon 20% dan dikembalikan dalam keadaan kotor

2. Apa saja pertanyaan atau keluhan yang paling sering diajukan pelanggan?

Jawab : komplain seringnya harga terlalu mahal

3. Bagaimana Anda memberikan penjelasan terkait aturan denda atau keterlambatan?

Jawab : menjelaskan terlebih dahulu sistem sewaan per 24 jam, jika melebihi tanggal yang ditentukan akan dikenakan biaya tambahan atau denda.

4. Pernahkah Anda menangani kasus kerusakan atau kehilangan kostum? Bagaimana prosedurnya?

Jawab : untuk proses kerusakan kostum kami akan konfirmasi ke owner untuk membicarakan apakah bisa diperbaiki atau mengganti uang jasa, jika barang hilang kami konfirmasi juga ke *owner* untuk kehilangan barang biayanya ganti uang berapa (ganti rugi)

5. Apa bentuk tantangan paling sulit saat *high season*?

Jawab : menghadapi customer yang rewel

6. Bagaimana cara Anda memastikan pelanggan memahami ketentuan sewa?

Jawab : dengan cara menjelaskan *rules* persewaan, atau membacanya sendiri di bagian ketentuan sewa di belakang *form* bookingan

7. Apakah Anda terlibat dalam promosi di media sosial? Jika ya,

bagaimana bentuknya?

Jawab : terlibat dalam bentuk video

8. Menurut Anda, apakah promosi *online* efektif dalam meningkatkan penyewaan?

Jawab : efektif

9. Apakah ada *briefing* rutin dari manajemen untuk mengantisipasi lonjakan pelanggan?

Jawab : lebih sering pengumuman di grup whatsapp

10. Bagaimana koordinasi antar-CS ketika menghadapi antrean panjang atau komplain?

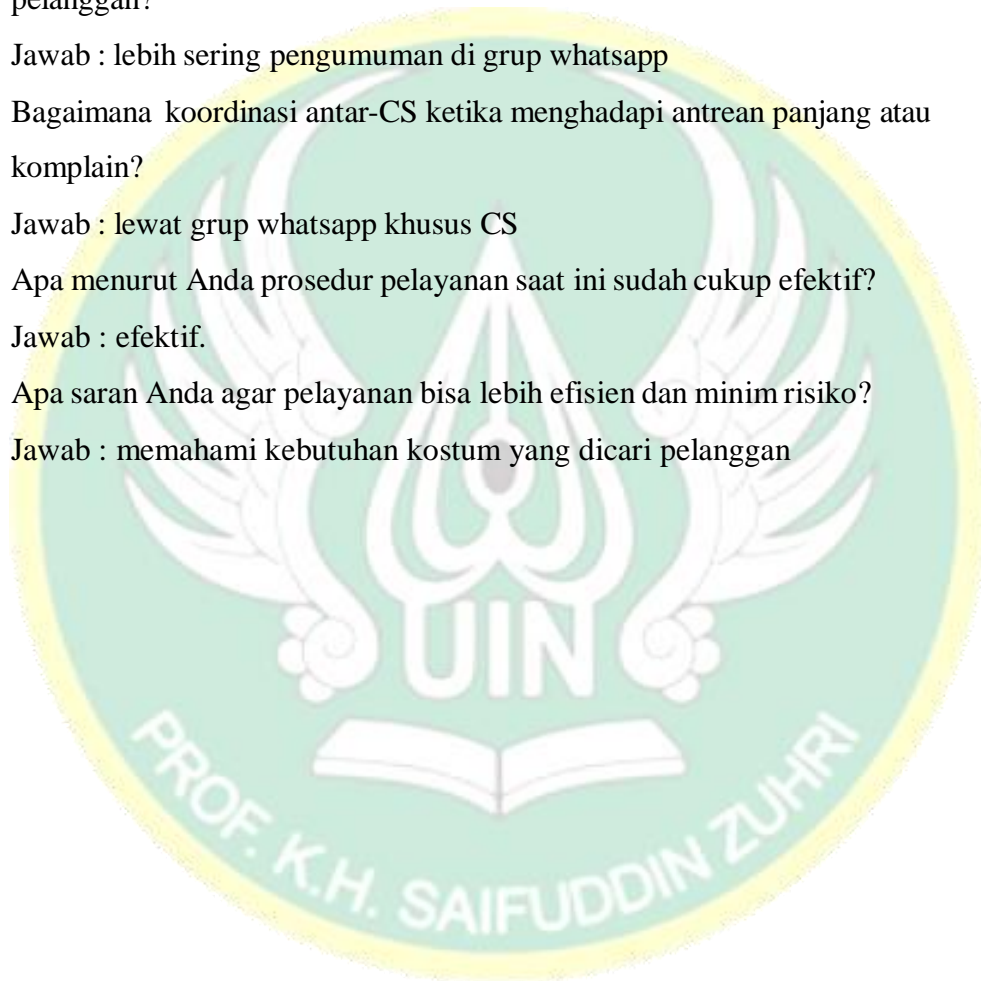
Jawab : lewat grup whatsapp khusus CS

11. Apa menurut Anda prosedur pelayanan saat ini sudah cukup efektif?

Jawab : efektif.

12. Apa saran Anda agar pelayanan bisa lebih efisien dan minim risiko?

Jawab : memahami kebutuhan kostum yang dicari pelanggan



Lembar Pertanyaan Wawancara Customer Service

Nama Informan : Qurota A'yuni
Jabatan/Posisi : CS Junior 1
Tanggal Wawancara : 13 September 2025
Asal Informan : Sirau 01/04 Kemranjen, Banyumas

1. Bisa dijelaskan bagaimana alur proses penyewaan dan pengembalian kostum yang Anda tangani?

Jawab : proses penyewaan dimulai dari pelanggan yang memilih kostum sesuai kebutuhan, kemudian dilakukan pencatatan data menyewa dan pengisian formulir perjanjian sewa. Setelah itu, pelanggan melakukan pembayaran sesuai tarif yang berlaku. Saat pengembalian kostum di cek kembali kondisinya, apakah sesuai dengan awal peminjaman. Jika ada keterlambatan atau kerusakan, barulah diterapkan aturan denda.

2. Apa saja pertanyaan atau keluhan yang paling sering diajukan pelanggan?

Jawab : pertanyaan yang sering muncul biasanya terkait ketersediaan ukuran dan harga. Keluhan yang sering disampaikan biasanya mengenai ukuran yang tidak pas, atau harga yang menurut mereka relatif tinggi.

3. Bagaimana Anda memberikan penjelasan terkait aturan denda atau keterlambatan? Jawab : kami menjelaskan aturan secara langsung sejak awal transaksi, dan kami menekankan agar pelanggan mengembalikan tepat waktu untuk menghindari biaya tambahan. Dengan begitu, pelanggan lebih paham sejak awal.

4. Pernahkah Anda menangani kasus kerusakan atau kehilangan kostum? Bagaimana prosedurnya?

Jawab : pernah. Jika ada kerusakan ringan, pelanggan dikenakan biaya perbaikan. Namun, jika kerusakan parah atau kehilangan, maka pelanggan diwajibkan mengganti sesuai harga kostum yang berlaku.

5. Apa bentuk tantangan paling sulit saat *high season*?

Jawab : mengatur antrean panjang, stok kostum yang cepat habis, serta agar pelayanan tetap cepat namun tetap ramah. Selain itu, koordinasi antar tim juga harus lebih intensif agar tidak ada kesalahan dalam pencatatan.

6. Bagaimana cara Anda memastikan pelanggan memahami ketentuan sewa?

Jawab : kami selalu menjelaskan poin-poin penting dari perjanjian sewa secara lisan, kemudian memberikan lembar syarat dan ketentuan tertulis. Selain itu, sering kami ulangi penjelasan tentang tenggat waktu pengembalian dan perawatan kostum sebelum pelanggan meninggalkan toko.

7. Apakah Anda terlibat dalam promosi di media sosial? Jika ya, bagaimana bentuknya?

Jawab : ya, kami terlibat dengan cara membantu membuat konten sederhana seperti foto atau video kostum terbaru, ikut membalas komentar pelanggan, serta membagikan informasi promo di Instagram dan whatsapp story.

8. Menurut Anda, apakah promosi *online* efektif dalam meningkatkan penyewaan? Jawab : sangat efektif, karena banyak pelanggan baru yang mengetahui moris dari Instagram. Promosi *online* membantu memperluas jangkauan, terutama untuk pelanggan luar purwokerto yang sebelumnya belum tahu keberadaan moris.

9. Apakah ada *briefing* rutin dari manajemen untuk mengantisipasi lonjakan pelanggan?

Jawab : tidak juga, biasanya owner hanya akan menegur jika ada kesalahan.

10. Bagaimana koordinasi antar-CS ketika menghadapi antrean panjang atau komplain?

Jawab : tugas CS semua sama, kecuali senior, yang terpenting adalah komunikasi antar cs agar tidak terjadi *misskom*.

11. Apa menurut Anda prosedur pelayanan saat ini sudah cukup efektif?

Jawab : secara umum sudah efektif, karena alur penyewaan jelas dan

terstruktur. Namun, pada saat ramai seringkali waktu tunggu menjadi lebih lama.

12. Apa saran Anda agar pelayanan bisa lebih efisien dan minim risiko?

Jawab : menurut saya, penggunaan sistem digital untuk pencatatan sewa akan sangat membantu mempercepat proses. Selain itu, penambahan staf sementara saat high season juga bisa mengurangi antrean. Untuk mengurangi risiko, edukasi pelanggan tentang cara merawat kostum sebaiknya lebih diperkuat.



Lembar Pertanyaan Wawancara Customer Service

Nama Informan : Ayinda Khoerunnisa
Jabatan/Posisi : CS Junior 1
Tanggal Wawancara : 13 September 2025
Asal Informan : Grendeng, Purwokerto Utara

1. Bisa dijelaskan bagaimana alur proses penyewaan dan pengembalian kostum yang Anda tangani?
Jawab : proses sewa customer perlu booking pake identitas dan DP minimal 20%, saat pengambilan wajib meninggalkan kartu identitas, bisa diganti deposit jika barang dipaket/tidak meninggalkan kartu. Jumlah deposit sesuai total sewa dan wajib lunas.
2. Apa saja pertanyaan atau keluhan yang paling sering diajukan pelanggan?
Jawab : keluhan harga minta diskon
3. Bagaimana Anda memberikan penjelasan terkait aturan denda atau keterlambatan? Jawab : dikenakan denda jika barang rusak/kotor yang tidak bisa diperbaiki. Apabila telat dihitung sesuai total hari sewa dan ada keringanan diskon.
4. Pernahkah Anda menangani kasus kerusakan atau kehilangan kostum? Bagaimana prosedurnya?
Jawab : saat kostum hilang/rusak customer wajib mengganti uang sebesar harga kostum atau sesuai arahan dari *owner*.
5. Apa bentuk tantangan paling sulit saat *high season*?
Jawab : customer datang ramai di satu waktu, barang kebanyakan baru ada beberapa jadi sangat terbatas kalua dipake bersamaan.
6. Bagaimana cara Anda memastikan pelanggan memahami ketentuan sewa?
Jawab : customer akan dijelaskan syarat dan ketentuan sewa di *form*. Customer juga akan diberikan foto/*copyan* dari *form* sewa sebagai bukti *booking*.
7. Apakah Anda terlibat dalam promosi di media sosial? Jika ya, bagaimana bentuknya?
Jawab : ya, konten di ig dan tiktok
8. Menurut Anda, apakah promosi online efektif dalam meningkatkan penyewaan?
Jawab : efektif

9. Apakah ada *briefing* rutin dari manajemen untuk mengantisipasi lonjakan pelanggan?
Jawab : ada
10. Bagaimana koordinasi antar-CS ketika menghadapi antrean panjang atau komplain?
Jawab : cs hadapi bersama-sama
11. . Apa menurut Anda prosedur pelayanan saat ini sudah cukup efektif? Jawab : cukup efektif
12. Apa saran Anda agar pelayanan bisa lebih efisien dan minim risiko?
Jawab : saran dari saya, dibuat katalog agar customer tidak susah cari kostum dan bisa mengira-ngira harga.



Lembar Pertanyaan Wawancara Customer Service

Nama Informan : Priska Ananda
Jabatan/Posisi : CS Junior 1
Tanggal Wawancara : 13 September 2025
Asal Informan : Sokanegara, 01/09 Banyumas

1. Bisa dijelaskan bagaimana alur proses penyewaan dan pengembalian kostum yang Anda tangani?

Jawab : dimulai dari pemilihan kostum oleh pelanggan kemudian dilakukan pencatatan data penyewa beserta pembacaan janji sewa setelah itu pelanggan melakukan pembayaran sesuai ketentuan. Dan jika barangnya langsung dibawa maka harus meninggalkan kartu identitas sebagai jaminan. Saat pengembalian barang kami mengecek kondisi kostum, memastikan tidak ada kerusakan atau kehilangan barang lalu jika semua sudah selesai dan transaksi ditutup lalu kartu identitas bisa dikembalikan ke *customer*.

2. Apa saja pertanyaan atau keluhan yang paling sering diajukan pelanggan?

Jawab : terkait pelayanan, ukuran kostum, ketersediaan kostum, serta masalah keterlambatan.

3. Bagaimana Anda memberikan penjelasan terkait aturan denda atau keterlambatan? Jawab : selalu menjelaskan dengan Bahasa yang sederhana dan transparan. Misalnya, terlambat lebih dari 1 hari maka ada biaya tambahan per hari sesuai ketentuan dan disampaikan sejak awal sewa.

4. Pernahkah Anda menangani kasus kerusakan atau kehilangan kostum? Bagaimana prosedurnya?

Jawab : biasanya kami melakukan pengecekan kondisi saat pengembalian, jika ada kerusakan ringan atau berat itu kita nanti diskusi dengan owner terkait denda yang dibayar.

5. Apa bentuk tantangan paling sulit saat *high season*?

Jawab : ketika ada kostum yang disewa 2 orang dengan tanggal yang berbeda namun berdekatan, misalnya kostum harus diambil hari ini oleh penyewa kedua tetapi penyewa pertama belum mengembalikan tepat waktu. Situasi ini bisa menimbulkan ketidakpuasan pelanggan bila tidak ditangani dengan baik. Untuk mengatasinya menjaga komunikasi yang jelas dengan kedua pihak sangat penting, baik dengan penyewa pertama agar segera mengembalikan kostum maupun dengan penyewa kedua akan mendapat informasi yang transparan.

6. Bagaimana cara Anda memastikan pelanggan memahami ketentuan sewa?

Jawab : selalu menjelaskan secara langsung sebelum transaksi, memberikan informasi kepada pelanggan untuk membaca bagian ketentuan sewa.

7. Apakah Anda terlibat dalam promosi di media sosial? Jika ya, bagaimana bentuknya?

Jawab : biasanya saya membantu membuat konten sederhana dan menjawab pertanyaan-pertanyaan customer di media sosial.

8. Menurut Anda, apakah promosi *online* efektif dalam meningkatkan penyewaan? Jawab : sangat efektif, karena banyak customer yang mengetahui moris dari media social dan memudahkan penyebaran informasi, menjangkau lebih banyak orang serta mempercepat interaksi dengan calon pelanggan.

9. Apakah ada *briefing* rutin dari manajemen untuk mengantisipasi lonjakan pelanggan?

Jawab : belum ada, namun informasi tetap berjalan melalui koordinasi antar CS.

10. Bagaimana koordinasi antar-CS ketika menghadapi antrean panjang atau komplain?

Jawab : dilakukan dengan saling berbagi peran sesuai kondisi lapangan lalu jika ada complain pelanggan maka tanggung jawab utama ada pada CS yang

sedang bertugas saat itu dan yang kena complain akan dikenakan denda complain.

11. Apa menurut Anda prosedur pelayanan saat ini sudah cukup efektif?

Jawab : Untuk saat ini sudah cukup efektif karena telah memiliki alur yang jelas, mulai dari pemesanan, pembayaran hingga pengembalian kostum. Setiap pelanggan mendapatkan informasi lengkap mengenai ketentuan sewa dan denda keterlambatan sehingga meminimalisir kesalahpahaman. Namun, masih ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan seperti kecepatan respon pada jam sibuk dan sistem pencatatan data pelanggan agar lebih cepat dan terorganisir.

12. Apa saran Anda agar pelayanan bisa lebih efisien dan minim risiko?

Jawab : dengan memperkuat sistem digital seperti penggunaan aplikasi atau formulir online untuk pencatatan data penyewaan agar proses administrasi lebih cepat dan akurat. Selain itu, perlu ditingkatkan briefing lewat media online atau langsung secara keseluruhan untuk semua crew. Menjaga komunikasi dan memperbarui prosedur kerja secara berkala akan membantu menciptakan pelayanan yang konsisten dan lebih efisien.

Nama Informan : Otis Ardastia Musafa
Jabatan/Posisi : Staff Laundry
Tanggal Wawancara : 17 September 2025
Asal Informan : Dawuhan 03/01 Banyumas

1. Jenis kostum atau bahan apa yang Bisa dijelaskan bagaimana proses pencucian dan perawatan kostum setelah digunakan pelanggan?

Jawab : untuk yang gabisa dicuci dan disetrika itu bahan kulit sama bahan yang emang kalo dicuci itu bisa mempengaruhi. Yang dicuci biasanya yang nempel di kulit kayak kemeja. Kalo vest, ja situ cukup di dry clean saja setelah disewa

2. Paling sulit dirawat?

Jawab : sebenarnya ga ada, tapi mungkin kayak yang bahannya tipis dan gabisa kena setrika, sedangkan kalo habis disewa itu agak kusut. Contoh bahan yang ada furingnya.

3. Apakah pernah terjadi kostum rusak akibat proses pencucian? Apa tindakan yang dilakukan?

Jawab : belum ada, karena sudah bisa bedain mana yang bisa dicuci dan mana yang tidak.

4. Apa saja risiko paling sering terjadi dalam proses laundry yang bisa berdampak pada pendapatan?

Jawab : saat salah treatment, ketika baju luntur yang nantinya membuat harga sewa turun. Kemudian proses setrika yang membekas di baju.

5. Bagaimana Anda mengatur prioritas pencucian saat musim ramai atau ada banyak kostum kembali bersamaan?

Jawab : yang diprioritaskan yang memang lagi ramai disewa, dipisahin.

6. Pernahkah ada situasi kekurangan waktu dalam menyiapkan kostum untuk penyewa berikutnya?

Jawab : belum pernah, karena jam kerjanya ga selalu kalau ada bookingan aja, jadi kalo ga ada bookingan tetep berangkat. Tapi tetap yang diprioritasin yang bookingan dan ada koordinasi juga sama CS.

7. Apakah ada SOP tertulis tentang perawatan kostum dari manajemen?

Jawab : Kalo SOP tertulis belum ada, tapi kalo peraturan ada kayak ga boleh merusak kostum dan yang mengharuskan dicuci atau di dry clean.

8. Bagaimana komunikasi antara bagian laundry dan CS jika ada kostum yang tidak layak pakai?

Jawab : staff laundry konfirmasi ke CS buat memastikan kostum bau atau ngga, semisal ga bau berarti layak di display.

9. Apa yang Anda butuhkan agar pekerjaan lebih efisien dan hasil laundry lebih Maksimal?

10. Jawab : penyimpanan baju yang lebih luas terus pemisahan antara baju yang harus di dry clean atau dicuci atau setelah dicuci itu seharusnya ada tempat masing- masing dan ga harus milih satu per satu.

11. Saran Anda untuk mengurangi risiko kerusakan atau keterlambatan dalam menyiapkan kostum?

Jawab : perlu tulis apa yang memang ga boleh dicuci atau ditreatment, semisal ada bookingan cs konfirmasi ke laundry biar disiapkan.

Lampiran 3 Data Responden

Data Responden Wawancara

NO	Nama	Jabatan	Umur	Alamat
1.	Lina Palugongso	Owner	36 tahun	Karangwangkal, Banyumas
2.	Anggi Setiani	CS Junior 1	22 tahun	Susukan, rt 03/05 Sumbang
3	Qurota A'yuni	CS Junior 1	22 tahun	Sirau 01/04 Kemranjen, Banyumas
4.	Ayinda Khoerunnisa	CS Junior 1	24 tahun	Grendeng, Purwokerto Utara
5.	Priska Ananda	CS Junior 1	21 tahun	Sokanegara, 01/09 Banyumas
6.	Otis Ardistia Musafa	Staf Laundry	21 tahun	Dawuhan 03/01 Banyumas



Lampiran 4 Foto Dokumentasi Responden



09 September 2025



13 September 2025



13 September 2025



13 September 2025



17 September 2025



Lampiran 6 Surat Telah Melakukan Penelitian



Jl. Prof. Dr. Suharso No.7, Arcawinangun, Purwokerto Timur 53113

SURAT TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lina Palugongso
Jabatan : Owner Moris Indonesia

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa dengan identitas.

Nama : Putri Humairo
NIM : 214110201099
Prodi : Ekonomi Syariah

Telah selesai dan pengambilan data penelitian pada Moris Indonesia terhitung dari 20 Mei 2025 hingga 28 November 2025 untuk memperoleh data penelitian guna menyusun skripsi berjudul **Analisis Pengelolaan Risiko Pendapatan Bisnis Sewa Kostum Pada Moris Indonesia di Purwokerto**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diserahkan kepada yang bersangkutan untuk di pergunakan sepenuhnya.

Purwokerto, 05 Desember 2025

Owner Moris Indonesia

MORIS INDONESIA
SEWA KOSTUM • MAKE UP • THRIFT
Lina Palugongso

Lampiran 7 Sertifikat BTA PPI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp: 0281-635624, 628250 | www.uinsaizu.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: Un.17/UPT.MAJ/1774/02/2023

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri kepada:

PUTRI HUMAIRO

(NIM: 214110201099)

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

Tulis	: 84
Tartil	: 70
Imla'	: 70
Praktek	: 73
Tahfidz	: 70



ValidationCode

Lampiran 8 Sertifikat UKBA

MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsaiizu.ac.id | www.bahasa.uinsaiizu.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية جمهورية اندونيسيا
جامعة الاسبان كاهي الحاج سيف الدين زهري الاسلاميه الحكوميه بوروبونكرو
الوحدة لتعليم اللغة

NOB-1126/Un.19/K.Bhs/PP.009/220222

الشهادة
CERTIFICATE

PUTRI HUMAIRA
EPTUS
Banyuwangi, 29 November 2003

اسم
محل وتاريخ الميلاد
وقد شارك/ت الاختبار
على أساس الكمبيوتر
التي قامت بها الوحدة لتعليم اللغة في التاريخ
مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي:

This is to certify that
Name :
Place and Date of Birth
Has taken
with Computer Based Test,
organized by Language Development Unit on :
with obtained result as follows :

Listening Comprehension : 54
فهم السموع

Structure and Written Expression : 46
فهم العبارات والتركيب

Reading Comprehension : 58
فهم المقروء

Obtained Score : 527
المجموع الكلي

The test was held in UIN Professor Kai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto.
Purwokerto, 07 Februari 2022
The Head of Language Development Unit,
R. Muthahares, M.Pd.
NIP. 19720220123 200003 2 001





MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA
 STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
 LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT
 Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinsatzu.ac.id | www.bahasa.uinsatzu.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية بجمهورية اندونيسيا
 جامعة الأستاذ كاي حاجي سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوزوروكرتو
 الوحدة لتعمية اللغة

CERTIFICATE

NoB-5439/Un 19/K.Bhs/PP.009/1/2022



This is to certify that
 Name :

منحت إلى
 الاسم

Place and Date of Birth
 Has taken

وقد غنارت الاختيار
 على أساس الكمبيوتر

with Computer Based Test,
 organized by Language Development Unit on

مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي:
 التي قامت بها الوحدة لتعمية اللغة في التاريخ

Listening Comprehension: 56

Structure and Written Expression: 55

Reading Comprehension: 48

فهم السمع

Obtained Score :

530

فهم العبارات والتركيب
 المجموع الكلي :

فهم المقروء

The test was held in UIN Profesor Kai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto.

تم اجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كاي حاجي سيف الدين زهري الإسلامية الحكومية بوزوروكرتو.



Putri Humairo, 10 Januari 2022
 The Head of Language Development Unit,
 Rizieka Al-Fitriah, S.Pd., M.Pd.
 NIP.1972090823 200003 2 001

Lampiran 9 SKL Sempro



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 2050/Un.19/FEBI.J./PP.009/7/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Putri Humairo
NIM : 214110201099
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing Skripsi : Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.I
Judul : Analisis Pengelolaan Risiko Pendapatan Bisnis Sewa Kostum Pada Moris Indonesia di Purwokerto

Pada tanggal 7 Juli 2025 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 7 Juli 2025
Koord. Prodi Ekonomi Syariah

H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 10 Nilai Ujian Komprehensif



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

BLANGKO PENILAIAN UJIAN KOMPREHENSIF

Nama : Putri Humairo
NIM : 214110201099
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tanggal Ujian : 22 September 2025
Kesimpulan : LULUS

No	Aspek Penilaian	Rentang Skor	Nilai
1	Materi Utama		
	a. Ke-Universitas-an	0 - 20	
	b. Ke-Fakultas-an	0 - 30	
	c. Ke-Prodi-an	0 - 50	
Total Nilai		0 - 100	80 / B+

Purwokerto, 29 September 2025

Penguji I,

Penguji II,



Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.

Rini Meliana, S.E., M.Ak.

Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Putri Humairo
2. NIM : 214110201099
3. Tempat/Tanggal Lahir : Banyumas, 29 November 2003
4. Alamat Rumah : Karangtalun Lor, RT 03/02, Kec. Purwojati,
Kab.Banyumas
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Abdul Rosyid
Nama Ibu : Darsiti

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Negeri Pembina Purwojati, Tahun Lulus 2009
 - b. SD/MI : SD Negeri Karangtalun Lor, Tahun Lulus 2015
 - c. MP/MTS : SMP Muhammadiyah Purwojati, Tahun Lulus 2018
 - d. SMA/MA : SMK Negeri Jawa Tengah di Pati, Tahun Lulus 2021
 - e. S.1 tahun masuk : UIN Prof. K,H, Saifuddin Zuhri Purwokerto,
Tahun Masuk 2021

Purwokerto, 26 Desember
2025

Putri Humairo
NIM. 214110201099