

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Kebutuhan air minum di masyarakat semakin meningkat dan masyarakat membutuhkan air layak pakai yang bersih dan sehat untuk keperluan memasak, mencuci, dan mandi serta air layak konsumsi untuk keperluan minum. Kebutuhan air minum di masyarakat saat ini sangat bervariasi. Di kota besar, dalam hal memenuhi kebutuhan air minum masyarakat juga mengkonsumsi air minum dalam kemasan (AMDK), karena praktis dan lebih higienis. AMDK diproduksi oleh industri melalui proses otomatis dan disertai dengan pengujian kualitas sebelum diedarkan ke masyarakat.

Dalam meningkatnya jumlah penduduk, AMDK sangat dibutuhkan, sehingga usaha atau bisnis seperti ini, tentu sangat sesuai dengan kebutuhan air minum masyarakat dan akan terus meningkat. Bahkan saat ini, depot isi ulang air minum masih beroperasi dengan adanya pertumbuhan depot isi ulang air minum yang semakin meningkat dalam skala besar, menengah dan kecil.

Depot air minum isi ulang jaman sekarang semakin ramai persaingan dalam bisnis air minum isi ulang dan depot air minum isi ulang merupakan usaha industri yang melakukan proses pengolahan air baku menjadi air minum dan menjualnya langsung kepada pembeli dengan kemasan berupa galon. Untuk menjamin kualitas produk air minum yang dihasilkan, depot air minum isi ulang wajib melakukan pengujian kualitas demi terciptanya kualitas produk yang baik. Depot Galih *Water* sudah diuji kualitas airnya yang ditentukan oleh regulator/otoritas kota atau yang diakui oleh pemerintah daerah. Hal ini juga dilakukan untuk mendukung terciptanya persaingan komersial yang sehat. Sehingga dapat menjamin perlindungan kepada konsumen.

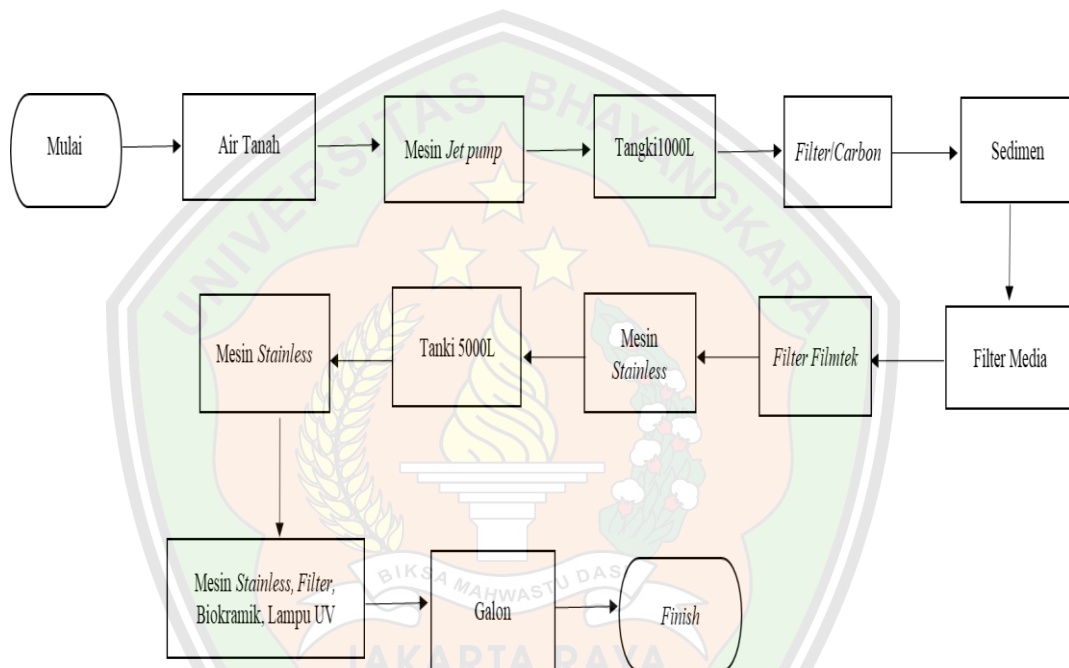
Depot air minum isi ulang Galih *Water* yang bergerak dalam bidang air minum. Usaha ini didirikan oleh Bapak Saikun dengan alamat di JL. Benda RT 01 /RW 01 Desa Padurenan Kecamatan Mustika Jaya Kota Bekasi. Strategi pemasaran yang diterapkan saat ini yaitu dengan Memberikan layanan peminjaman galon kepada pelanggan sehingga memudahkan konsumen dan dapat meningkatkan kepraktisan

dalam mengakses air minum berkualitas. Pelanggan Depot Galih *Water* seperti masyarakat sekitar, agen, ukm, sekolah, perumahan, dan juga ke perusahaan. Depot Galih *Water* juga menawarkan jasa antar galon sampai rumah adalah langkah strategis yang dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen dan meningkatkan kepraktisan dalam memenuhi kebutuhan air minum. Berdirinya usaha ini pastinya ada kendala yang dapat menghambat kelancaran usahanya. Seiring berjalannya waktu depot Galih *Water* di setiap per tahunnya mengalami fluktuasi pada penjualannya. Hal ini sesuai berdasarkan informasi

Pegawai bagian keuangan yaitu Ibu Artini bahwa pada pendapatan per harinya di hari normal mampu menghabiskan 100 galon. Pengaruh cuaca, seperti musim penghujan, itu sangat berpengaruh terhadap penjualan air minum menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh Depot Galih *Water*, dilihat dari hasil observasi pengiriman terhambat karena hujan dan pembeli memilih membeli air minum di warung terdekat untuk sementara. Untuk mencegah hal tersebut, Galih *Water* juga meningkatkan kualitas produk dengan lebih memperhatikan kemurnian produk yang ditawarkan, dengan cara memerhatikan atau mengganti *filter/carbon* dalam 2 minggu sekali dan juga melebihi jam operasional seperti yang tadinya tutup jam 17.00 menjadi jam 21.00. Depot Galih *Water* memiliki 3 tenaga kerja yaitu Bapak Saikun sebagai pemilik toko, mengelola produksi air minum galih water dan juga, Ibu Artini sebagai bagian keuangan juga yang membersihkan galon dan mengisi air minum ke galon dan ada Bapak Ujiono sebagai supir yang mengirim galon menggunakan motor serta mengisi air minum ke galon. Dalam 1 menitnya Depot Galih *Water* dapat menghasilkan 4 liter air minum RO (*reverse osmosis*), jadi total dalam sehari menurut jam operasional Depot Galih *Water* menghasilkan kurang lebih 114 galon dalam setiap galonnya 19 liter.

Berikut adalah proses produksi air minum RO Depot Galih *water*. Untuk bahan bakunya menggunakan air tanah, lalu air tanah disedot/dipompa keatas dan masuk kedalam tanki ukuran 1000L. Sistem *reverse osmosis* (RO) membutuhkan *filler/carbon* sebagai penyaringan awal untuk mengurangi kandungan klorin. Klorin adalah zat kimia yang digunakan untuk membasmi kuman dan sebagai penjernih. Setelah itu masuk ke sedimen untuk menyaring kotoran, karat dan pasir yang mempengaruhi bau, rasa dan warna. Selanjutnya untuk mendapatkan air yang

jernih dengan hasil maksimal pada pengolahan air dibutuhkan media filter. Selanjutnya air masuk kedalam filter filmtek untuk memisahkan garam dari air yang diproduksi dengan produksi otomatis yang menjamin keakuratan, konsistensi dan keandalan. Selanjutnya air masuk ke mesin *stainless* untuk memproduksi menjadi air yang higienis. Kemudian air di tampung ke dalam tangki 5000L. Selanjutnya masuk ke mesin *stainless* yang didalamnya ada filter biokramik untuk memperbaiki rasa air supaya lebih segar dan enak ketika diminum, lalu melewati lampu UV untuk mereduksi bakteri dengan aman dan signifikan dan tidak meninggalkan residu. Selanjutnya air dikemas dalam galon untuk siap diminum.



**Gambar 1. 1** Proses Produksi Air Minum RO

Sumber: Depot Galih Water

Berdasarkan informasi pegawai bagian keuangan yaitu Ibu Artini, bahwa hasil penjualan Air Minum Depot Galih Water masih mengalami fluktuasi dalam hal penjualan. Berikut ada salah satu data penjualan pada periode tahun 2022.

**Tabel 1. 1** Data Penjualan Depot Galih *Water* Periode 2022

Aktual Penjualan (Galon)						
Bulan	Air Isi Ulang Galon (RO)	Target	Selisih	Air AQUA Galon	Target	Selisih
Januari	3.341	3.600	(-)259	191	250	(-)59
Februari	3.350	3.600	(-)250	174	250	(-)76
Maret	3.379	3.600	(-)221	165	250	(-)85
April	3.391	3.600	(-)209	153	250	(-)97
Mei	1.985	3.600	(-)1.615	127	250	(-)123
Juni	1.962	3.600	(-)1.638	111	250	(-)139
Juli	2969	3.600	(-)631	98	250	(-)152
Agustus	1952	3.600	(-)1.648	84	250	(-)166
September	996	3.600	(-)2.604	61	250	(-)189
Oktober	988	3.600	(-)2.612	50	250	(-)200
November	875	3.600	(-)2.725	46	250	(-)204
Desember	863	3.600	(-)2.737	37	250	(-)213

Sumber: Data Penjualan (2022)

Pada tabel 1.1 di atas dapat dilihat penjualan air minum isi ulang Galih *Water* pada bulan Januari sampai Desember 2022 menunjukkan penjualan masih belum stabil. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan pemilik Depot Air Minum Isi Ulang Galih *Water*, yaitu Bapak Saikun hal itu disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan banyaknya depot yang telah berdiri di Padurenan Berdasarkan survei yang peneliti lakukan banyak sekali depot air minum isi ulang yang berdiri di wilayah desa Padurenan.

**Tabel 1. 2** Data Perbandingan Harga Dengan Pesaing Sejenis di Wilayah Kelurahan Padurenan

Harga/Galon 2022			
Menu	Pesaing A	Pesaing B	Galih Water
Air AQUA	Rp19.000	Rp18.000	Rp18.000
Air RO	Rp7.000	Rp7.000	Rp6.000

Sumber: Perbandingan Harga (2022)

**Tabel 1. 3** Perbedaan Dengan Pesaing Sejenis

Perbedaan Dengan Pesaing Sejenis		
Pesaing A	Pesaing B	Galih Water
Adanya jasa antar jemput air minum	Tidak ada jasa antar jemput air minum	Adanya jasa antar jemput air minum
Air dari PDAM	Sumber air dari pegunungan	Air sumur bor
Sudah ada cabang	Belum ada cabang	Belum ada cabang
Kebersihan Kemasan sudah terjamin	Kebersihan kemasan belum terjamin	Kebersihan Kemasan sudah terjamin
Ketersediaan air minum belum tercukupi	Ketersediaan air tercukupi	Ketersediaan air tercukupi
Adanya promosi setiap pembelian 10 kali dan mendapatkan gratis sekali	Adanya pemberian kaos setiap setahun sekali untuk menciptakan loyalitas pembeli	Belum adanya promosi
Peralatan yang mencukupi	Peralatan belum mencukupi	Peralatan belum mencukupi
Adanya logo depot agar lebih mudah dikenal	Belum adanya logo	Adanya logo depot agar lebih mudah dikenal
Tidak meminjamkan galon	Tidak meminjamkan galon	Meminjamkan galon

Sumber: Perbandingan Harga (2022)

Berdasarkan tabel 1.2 di atas menjelaskan setiap pesaing memiliki harga yang berbeda-beda. Pesaing A memiliki harga yang lebih mahal dibanding dengan pesaing B dan Galih Water lebih murah dibanding dengan pesaing A yang memiliki toko yang lebih besar di bandingkan dengan pesaing lainnya. Berdasarkan yang dilihat pada tabel 1.3 juga terdapat beberapa perbedaan antara Depot Galih Water

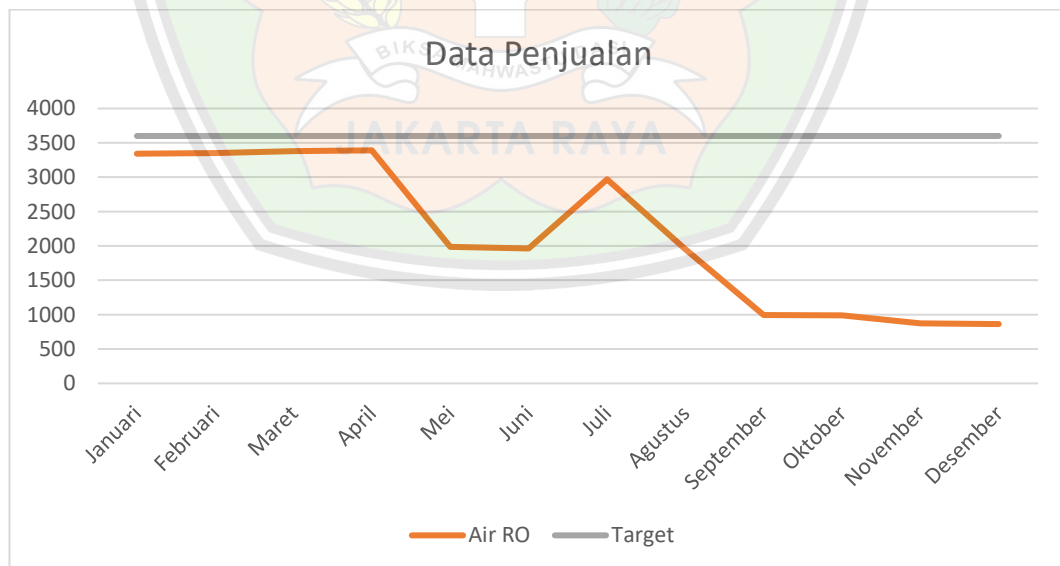
dengan pesaing-pesaingnya yang dimana setiap depot memiliki pelayanan masing masing.

Banyaknya depot air minum isi ulang yang berdiri tentu akan menimbulkan persaingan yang ketat. Di desa padurenan terdapat 9 depot air minum yang setiap harganya beda beda. Di tengah ketatnya persaingan menyebabkan adanya depot yang sepi penjualan dan juga ada depot yang tutup akibat tidak mampu bersaing. Akan tetapi Bapak Saikun tetap mendirikan depot air minum di tengah kondisi tersebut. Ketatnya persaingan tentu masing-masing depot harus memiliki strategi yang baik dalam memasarkan produk konsumen demi tercapainya tujuan perusahaan.

Tabel 1. 4 Data Penjualan Depot Galih Water

Menu	Aktual penjualan Depot Galih Water periode 2022 (Jumlah Galon)
Air isi ulang RO	12.431
Air AQUA	1.297
Jumlah Penjualan	13.728

Sumber: Depot galih water (2022)



**Gambar 1. 2** Grafik Penjualan Air RO Galih Water

Sumber: Depot Galih Water (2022)

Untuk hal ini diperlukan metode SWOT (*Strengths, Weakness, Oppppurtunities, Threats*). Yang dimana dalam hal ini *Strengths* (kekuatan) adalah kekuatan dalam produknya, *Weakness* (kelemahaan) adalah kelemahan dari produk yang dihasilkan, *Oppppurtunities* (peluang) adalah produk yang sangat dibutuhkan oleh konsumen, *Threats* (ancaman) untuk hal ini perusahaan dapat melihat ancaman yang akan datang.

Berdasarkan penelitian di depot Galih *Water* maka penulis berminat mengambil topik strategi pemasaran untuk meningkatnya penjualan air minum isi ulang dengan metode SWOT dan QSPM.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang ada sebagai berikut:

1. Tidak terpenuhinya target dalam penjualan yang diinginkan Depot Galih *Water*.
2. Belum adanya strategi yang sesuai untuk meningkatkan penjualan di Depot Galih *Water*.
3. Faktor cuaca musim hujan yang menghambat pendistribusian kepada pembeli.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang sudah dijelaskan, maka rumusan masalah pada penelitian ini ialah:

1. Apa yang menjadi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi dari target penjualan?
2. Bagaimana merencanakan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan air minum isi ulang dengan metode SWOT dan QSPM?

## **1.4 Batasan Masalah**

Agar masalah yang dibahas tidak meluas, batasan masalah dari laporan sebagai berikut:

1. Air minum isi ulang RO (*reverse osmosis*) yang dijualkan di Depot Galih *Water* sebagai bahan penelitian.
2. Data hanya diambil dari bulan Januari hingga bulan Desember 2022 Depot Galih *Water*
3. Penelitian ini hanya berfokus pada identifikasi penjualan air minum isi ulang RO (*reverse osmosis*) yang masih sangat jauh dari target penjualan yang ditetapkan.
4. Penjualan air minum RO (*reverse osmosis*) “Galih *Water*” sudah tersebar di Desa Padurenan.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Dalam hal ini tujuan yang ingin dicapai diantaranya:

1. Untuk mengetahui analisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi dari target penjualan.
2. Merencanakan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan air minum isi ulang dengan menggunakan metode SWOT dan QSPM.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini ialah:

1. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi saran untuk pemilik UKM (Usaha Kecil dan Menengah).
2. Menjadi bahan pertimbangan untuk pemilik UKM (Usaha Kecil dan Menengah).

### **1.7 Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat dan waktu penelitian dalam penulisan proposal skripsi ini dilaksanakan di Depot Galih *Water* selama 1 bulan dari bulan Maret s.d. April 2023 di JL Benda Kp. Padurenan RT01 RW01 Kec. Mustika Jaya, Kota Bekasi, Jawa Barat 17152 Indonesia. Penelitian ini dimulai pada tanggal 01 Maret 2023.

## **1.8 Metode Penelitian**

Di dalam penulisan proposal skripsi ini, penulis dapat menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang tentunya dapat digunakan dalam melengkapi informasi dan beberapa data faktual yang diperlukan dalam penelitian ini.

## **1.9 Sistematika Penulisan**

Dalam skripsi yang baik, diperlukan sistem penulisan skripsi yang tepat. Sistem penulisan yang baik yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab pendahuluan akan berisikan penjelasan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode serta sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Didalam bab ini ini akan menjelaskan mengenai tinjauan pustaka yang berisikan teori-teori dan pemikiran yang akan digunakan oleh penulis sebagai landasan dasar serta pemecahan masalah yang diperlukan dalam penelitian ini.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bagian bab ini berisi tentang alur proses penelitian dan dilaksanakan dengan metode SWOT.

### **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Didalam bab ini berisi tentang pembahasan dan analisis data penelitian dengan menggunakan beberapa teori-teori yang sudah dituangkan dalam bagian teori maupun tinjauan umum sebagai metode pemecahan masalah dalam penelitian yang dilakukan.

## **BAB V PENUTUP**

Pada bagian bab ini dijelaskan tentang kesimpulan yang sudah diambil dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya, analisis data dan yang dapat dibuat berdasarkan penelitian yang telah selesai.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Dalam bagian ini biasanya berisi daftar referensi acuan dalam penulisan, seperti buku, dan sumber-sumber penelitian lainnya.

