

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEPOT AIR MINUM
ISI ULANG VALENCIA QUA**

TUGAS AKHIR



Agus Bahuri

1221921008

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEPOT AIR MINUM
ISI ULANG VALENCIA QUA**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Manajemen



Agus Bahuri
1221921008

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Agus Bahuri

NIM : 1221921008

Tanda Tangan :

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Agus Bahuri', with a horizontal line drawn through the middle of the signature.

Tanggal : 01 Agustus 2024


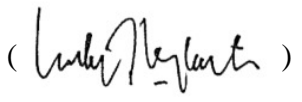

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Agus Bahuri
NIM : 1221921008
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS)
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Valencia Qua

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Adi Budipriyanto, S.T., M.T., IPM ()
Penguji I : Ir. Imbang J. Mangkuto, MBA, M.Si ()
Penguji II : Raden Aryo Febrian S.E. M.M ()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 12 Agustus 2024

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan taufiknya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Valencia Qua”. Penyusunan Tugas Akhir ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial di Universitas Bakrie.

Penyusunan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang terlibat dalam penulisan Tugas Akhir ini kepada:

1. Dr. Adi Budipriyanto, S.T., M.T., IPM, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan proposal skripsi ini;
2. Pihak Valencia Qua yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan;
3. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral; dan
4. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan proposal skripsi ini.

Kepada semua pihak semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dan senantiasa mencurahkan rahmat dan taufiknya. Penulis menyadari dalam penulisan ini masih banyak kekurangan. Saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk karya selanjutnya. Semoga penulisan ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca umumnya dan penulis khususnya.

Jakarta, 01 Agustus 2024

Agus Bahuri

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agus Bahuri
NIM : 1221921008
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

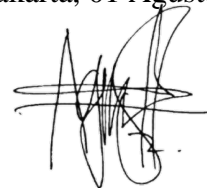
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Strategi Pengembangan Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Valencia Qua”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola, dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 01 Agustus 2024



Agus Bahuri

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEPOT AIR MINUM ISI ULANG VALENCIA QUA

Agus Bahuri¹

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Valencia Qua”. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk menganalisa tentang strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh depot air minum isi ulang Valencia Qua. Metode pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data primer melalui wawancara mendalam kepada pelaku usaha air minum isi ulang di Kelurahan Terondol berjumlah tiga orang. Untuk menggambarkan kebutuhan masyarakat akan air minum isi ulang digunakan kuisisioner yang disebar kepada 100 warga Terondol sebagai sampel. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis *Business Model Canvas* (BMC), *Porter Five Forces*, dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini memberikan usulan strategi dalam upaya pengembangan usaha bagi Valencia Qua berupa memperluas jaringan untuk memproduksi skala besar baik didalam maupun diluar Kecamatan Serang, mempertahankan kualitas produk tetap terjaga, dan terus berusaha memberikan pelayanan terbaik serta meningkatkan keramahan kepada seluruh konsumen.

Kata kunci: Strategi, *Business Model Canvas*, *Porter Five Forces*, SWOT, Depot Air Minum Isi Ulang

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DEPOT AIR MINUM ISI
ULANG VALENCIA QUA**

Agus Bahuri¹

ABSTRACT

This research is entitled “Valencia Qua Refillable Drinking Water Depot Business Development Strategy”. This study has the aim of analyzing the business development strategy carried out by the Valencia Qua refill drinking water depot. The approach method in this research uses qualitative methods with primary data collection through in-depth interviews with refill drinking water business actors in Terondol Village, totaling three people totaling three people. To describe the community's need for refill drinking water, a questionnaire was used which was distributed to 100 Terondol residents as a sample. The data analysis techniques used are Business Model Canvas (BMC) analysis, Porter's Five Forces, and SWOT analysis. The results of this study provide strategic proposals in business development efforts for Valencia Qua in the form of expanding the network to produce on a large scale both inside and outside Serang District, maintaining product quality is maintained, and continuing to strive to provide the best service and improve hospitality to all consumers.

Keywords: Strategy, Business Model Canvas, Porter's Five Forces, SWOT, Refillable Drinking Water Depot

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Batasan Penelitian.....	7
1.5 Manfaat Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN.....	10
2.1 Deskripsi Objek Penelitian	10
2.1.1 Profil Valencia Qua	10
2.1.2 Proses Produksi Valencia Qua.....	11
2.2 Penelitian Terdahulu	11
2.3 Tinjauan Pustaka.....	16
2.2.1 Pengertian Manajemen	16
2.2.2 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	17
2.2.3 Manajemen Strategi.....	18
2.2.4 Proses Manajemen Strategi	19
2.2.5 Manfaat Manajemen Strategi	20
2.2.6 Tahapan Manajemen Strategi	21
2.2.7 Tahap Formulasi Strategi	21

2.2.8	Strategi Pengembangan Usaha	28
2.2.9	<i>Business Model Canvas</i> (BMC)	31
2.2.10	Analisis <i>Porter Five Forces</i>	33
2.2.11	Analisis SWOT.....	37
2.2.12	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	44
2.2.13	Depot Air Minum Isi Ulang	45
2.4	Kerangka Pemikiran	48
BAB II METODE PENELITIAN.....		50
3.1	Metode Penelitian	50
3.2	Objek Penelitian	51
3.3	Teknik Pengambilan Data.....	51
3.3.1.	Observasi.....	51
3.3.2.	Wawancara Mendalam dan Kuisisioner.....	52
3.4	Instrumen Penelitian	53
3.5	Teknis Analisis Data.....	53
3.6	Pengujian Keabsahan Data	55
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		57
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	57
4.1.1	Sejarah Valencia Qua	58
4.2	Gambaran <i>Supply and Demand</i> Air Minum Isi Ulang di Terondol.....	58
4.2.1	Ketersediaan (<i>Supply</i>) Air Minum Isi Ulang di Terondol	59
4.2.2	Kebutuhan (<i>Demand</i>) Air Minum Isi Ulang di Terondol.....	60
4.3	Analisis <i>Business Model Canvas</i> (BMC) Pada Valencia Qua.....	66
4.3.1	Blok <i>Customer Segments</i>	67
4.3.2	Blok <i>Value Propositions</i>	68
4.3.3	Blok <i>Channels</i>	68
4.3.4	Blok <i>Customer Relationship</i>	69
4.3.5	Blok <i>Revenue</i>	69
4.3.6	Blok <i>Key Resources</i>	70
4.3.7	Blok <i>Key Activities</i>	70
4.3.8	Blok <i>Key Partnerships</i>	71
4.3.9	Blok <i>Cost Structure</i>	71
4.4	Analisis <i>Porter Five Forces</i> Pada Valencia Qua	73

4.4.1	Ancaman Pendatang Baru (<i>Threat of New Entrants</i>)	73
4.4.2	Kekuatan Pemasok	73
4.4.3	Kekuatan Pembeli.....	74
4.4.4	Ancaman Produk atau Jasa Pengganti	74
4.4.5	Persaingan Industri yang Sama	74
4.5	Analisis SWOT Pada Valencia Qua	76
4.5.1	Parameter Analisis.....	76
4.5.2	Penilaian Pada Analisis IFAS dan EFAS	77
4.5.3	Tahap Analisis	78
4.5.4	Hasil Analisis SWOT Pada Valencia Qua.....	83
4.5.5	Identifikasi Hasil Analisis SWOT Pada Valencia Qua	83
4.6	Perancangan Strategi Bisnis Pada Valencia Qua.....	88
4.6.1	Identifikasi Solusi Bisnis	88
4.6.2	Usulan Strategi Bisnis Mendatang	91
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		101
5.1	Kesimpulan.....	101
5.2	Saran	102
DAFTAR PUSTAKA.....		104

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Pernah Mengonsumsi Air Minum Isi Ulang	61
Tabel 4. 2 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Apakah Masih Mengonsumsi Air Minum Isi Ulang Hingga Kini.....	61
Tabel 4. 3 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Sumber Air Minum yang Digunakan.....	62
Tabel 4. 4 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Jumlah Konsumsi Air Minum Dalam Satu Hari	63
Tabel 4. 5 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Jarak Depot Air Minum Isi Ulang Terdekat	63
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Keperluan Sehari-hari Selain Air Minum yang Menggunakan Isi Ulang.....	63
Tabel 4. 7 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Jarak Depot Air Minum Isi Ulang Terjauh	64
Tabel 4. 8 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Lamanya Menggunakan Air Minum Isi Ulang	65
Tabel 4. 9 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Pendidikan Terakhir	65
Tabel 4. 10 Rekapitulasi Jawaban Responden Mengenai Pendapatan Bulanan ...	65
Tabel 4. 11 <i>Business Model Canvas</i> (BMC) Pada Valencia Qua	66
Tabel 4. 12 Parameter Analisis SWOT Pada Valencia Qua	76
Tabel 4. 13 Matriks Identifikasi SWOT Valencia Qua.....	79
Tabel 4. 14 Matriks IFAS	81
Tabel 4. 15 Matriks EFAS	81
Tabel 4. 16 Hasil Matriks IFAS dan EFAS	85
Tabel 4. 17 Identifikasi Solusi Berdasarkan Analisis BMC	88
Tabel 4. 18 Identifikasi Solusi Berdasarkan Analisis <i>Porter Five Forces</i>	89
Tabel 4. 19 Identifikasi Solusi Berdasarkan Analisis SWOT	90
Tabel 4. 20 Identifikasi Solusi Strategi Bisnis Mendatang Pada Valencia Qua ...	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Rata-Rata Nasional Konsumsi Air Minum Periode 2010-2020.....	2
Gambar 1. 2 Persentase Sumber Air Minum Layak di Indonesia.....	3
Gambar 1. 3 Persentase Rumah Tangga Indonesia Berdasarkan Sumber Air Minum Utama	4
Gambar 1. 4 Persentase Rumah Tangga Kabupaten Serang Berdasarkan Sumber Air Minum Utama.....	5
Gambar 2. 1 Model Proses Manajemen Strategi.....	21
Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran	49
Gambar 3. 1 Analisa Data Penelitian Kualitatif.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara	109
Lampiran 2: Transkrip Wawancara.....	112
Lampiran 3: Kuisisioner Penelitian	123
Lampiran 4: Hasil Jawaban Responden	125