

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat membutuhkan air bersih yang layak untuk di minum. Setiap masyarakat saat ini pasti akan memilih air minum yang praktis dan murah. Oleh karena itu, bisnis pengisian air isi ulang semakin berkembang karena kebutuhan masyarakat akan sesuatu yang mudah dan instan. Jumlah orang yang membuka bisnis pengisian air isi ulang terus meningkat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan air minum yang layak. Hal ini disebabkan oleh keuntungan yang menjanjikan dari industri air isi ulang, yang membuat depot pengisian air isi ulang muncul di mana-mana.

Sebagai investasi dalam pembangunan sumber daya manusia yang produktif secara sosial dan ekonomis, kita harus meningkatkan kesadaran, keinginan, dan kemampuan hidup sehat bagi setiap orang untuk mencapai derajat kesehatan masyarakat yang setinggi mungkin, maka perlu dilaksanakan berbagai upaya kesehatan, salah satunya upaya preventif yang dilakukan melalui pengawasan terhadap kualitas air minum, bagi perusahaan depot air minum merupakan peluang untuk meraih keuntungan yang cepat dengan modal tidak terlalu besar, menyebabkan tumbuh pesat depot air minum isi ulang hampir di seluruh wilayah negara Indonesia (Rozi, 2019).

Kebutuhan cairan tubuh sangat bergantung pada faktor-faktor seperti jenis makanan yang dikonsumsi, kondisi lingkungan termasuk suhu dan kelembapan, tingkat aktivitas fisik, serta usia dan kondisi kesehatan seseorang. Tubuh memerlukan sekitar 8 sampai 10 gelas perhari, jumlah kebutuhan air sudah termasuk asupan dari air minum (Mesra, 2019).

Air minum adalah air yang aman untuk diminum langsung setelah melalui proses pengolahan atau tanpa proses pengolahan. Untuk air minum isi ulang dikategorikan air yang melalui proses pengolahan dan tentu memenuhi syarat kesehatan karena harus diperiksa dahulu ke laboratorium yang ditunjuk oleh Dinas

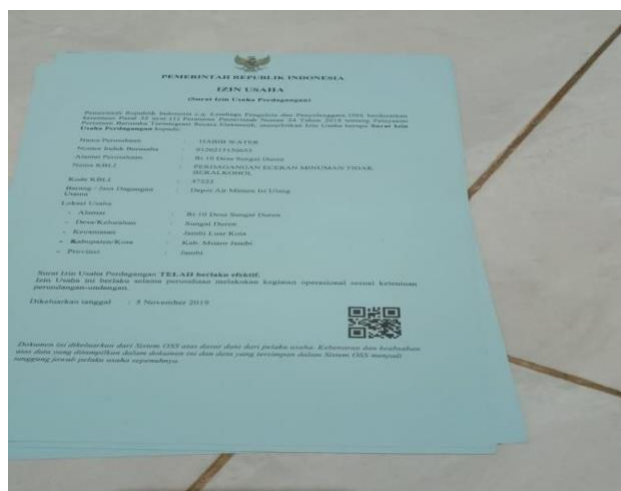
Kesehatan setempat lalu hasilnya dapat diketahui memenuhi syarat kesehatan atau tidak sehingga dapat langsung diminum atau tidak dapat diminum (Yasser, 2011).

Ketika datang kebutuhan air bersih untuk kebutuhan pokok sehari-hari dan sebagai sumber air minum, sangat penting untuk memberikan perhatian ekstra ketika memilih sumber air. Dalam surah Al-Mursalat ayat 27, Allah mengatakan bahwa mata air dan air hujan di pegunungan dapat digunakan sebagai sumber air. Artinya:

”Bahwa dan kami jadikan padanya gunung-gunung tinggi di bumi dan memberikan minuman kepada manusia melalui air tawar. Ayat ini menekankan kebesaran Allah sebagai Pencipta yang memberikan berbagai anugerah, termasuk gunung-gunung yang tinggi dan air tawar yang menjadi sumber kehidupan bagi umat manusia.”

Ayat pertama Pasal 28H UUD 1945 berbunyi sebagai berikut: “Setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat serta berhak memperoleh pelayanan kesehatan”. Setiap orang berhak atas kesehatan dan sumber daya kesehatan, menurut Pasal 4 dan 5 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan.

Perizinan dalam suatu usaha menjadi sangat penting. Perizinan merupakan instrumen yuridis yang sangat penting karena melalui izin, pemerintah dapat mengontrol masyarakat untuk mengikuti apa yang diinginkan pemerintah demi mencapai tujuan (Anwar, 2020).



Sumber: Habib Water

Berdasarkan gambar diatas, bahwasanya depot air minum isi ulang habib water yang berada di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren sudah memiliki surat izin dari Pemerintah Republik Indonesia pada pasal 32 ayat (1) peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang pelayanan perizinan berusaha.

Depot air minum isi ulang Habib Water, berlokasi di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren, didirikan pada tahun 2019 oleh Bapak Zainal Abidin. Depot ini menjual per galon isi ulang tanpa diantar seharga Rp. 4.000 dan diantar Rp. 5.000. Kemudian beralih mereka membeli mesin yang lebih besar agar mempermudah dalam proses operasional yang dapat memproduksi sekitar 100 galon sehari, tergantung pada jumlah pesanan. Bapak Zainal Abidin telah menjalankan usaha ini selama 6 tahun, dengan jumlah pelanggan mencapai 100 hingga 400 orang. Pendapatan bulanan depot ini sekitar Rp. 15.000.00. Berkembangnya produksi air minum isi ulang ini disertai dengan penerapan sistem antar-jemput menggunakan motor, yang mempermudah proses pelayanan dan distribusi galon kepada konsumen.

Usaha depot air minum isi ulang Habib Water berfokus pada sektor air minum, di mana mereka melakukan proses pengolahan air untuk menghasilkan air minum yang memenuhi standar kesehatan dan kemudian menjualnya kepada konsumen. Depot Habib Water menjual air galon isi ulang tidak hanya di Perumahan Heloconia, tetapi mereka juga menjual ke tempat lain, salah satunya mereka menjual di Perumahan Laguna, Perumahan Tahfiz, Perumahan Nirwana, Perumahan Gemilang, Perumahan Perumnas, Perumahan Amanah, Perumahan Bumi Sungai Duren, Perumahan Madani dan sekitaran Mendalo, memastikan bahwa kualitas air minumannya terjamin baik. Fakta ini juga diperkuat dengan adanya pengontrolan rutin setiap 6 bulan oleh dinas kesehatan.

Tabel 1.1**Data Penjualan Depot Air Minum Isi Ulang Habib Water Di Perumahan Heloconia Desa Sunga Duren**

Nama Depot	Tahun	Pendapatan Perbulan
Syawal Water	2024	Rp. 12. 000. 000
Habib Water	2019	Rp. 2. 500. 000
	2020	Rp. 4. 000. 000
	2021	Rp. 7. 200. 000
	2022	Rp.10. 000. 000
	2023	Rp.15. 000. 000
	2024	Rp.15. 000. 000

Sumber: Data Primer Diolah, Juli 2024

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa peningkatan pada penjualan, tabel tersebut menunjukkan dari tahun 2019 sampai tahun 2020 mengalami peningkatan penjualan sebesar Rp. 4.000.000,- dan pada tahun 2020 ke 2024 juga mengalami peningkatan menjadi Rp. 15.000.000,- . Dilihat dari data tersebut dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh depot air minum isi ulang Habib Water sudah berhasil, akan tetapi perkembangan penjualannya masih lambat. Lambatnya penjualan dipicu karena beberapa sebab dalam pengelolaan. Dimana dalam pengelolaan usaha depot air minum isi ulang mengalami beberapa masalah dan penghambat.

Salah satu persaingan yang ada pada bisnis air minum isi ulang Depot Habib Water hanya dapat bertahan dan berkembang jika mereka mampu menciptakan daya saing dalam hal produk, harga, lokasi, dan kualitas pelayanan. Untuk membuat pelanggan membuat keputusan pembelian dan menghadapi persaingan dalam bisnis ini, adalah Depot Habib Water satu-satunya yang memiliki daya saing. Bisnis air minum isi ulang ini semakin berkembang, yang berarti lebih sulit bagi para bisnis untuk membuat diferensiasi dan menempatkan tempat yang jelas untuk konsumen agar mereka dapat membedakan diri dari para pesaingnya. Setiap pengusaha harus selalu melihat persaingan di tempat kerja mereka karena pasar yang sangat

kompetitif dan dinamis. Persaingan adalah sebuah proses sosial di mana individu atau kelompok berkompetisi untuk mencapai keuntungan atau prestasi dalam berbagai aspek kehidupan yang dianggap penting oleh masyarakat atau kelompok tersebut (Yasser, 2011).

pada realita yang ada di masyarakat sering terjadi memberatkan pada pihak yang berhutang, sebagaimana yang terjadi di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren sebagai satu kebiasaan yang terjadi dikalangan masyarakat ketika masyarakat di Perumahan Heloconia adalah mayoritas orang yang berhutang. Jumlah penduduk di Perumahan Heloconia terdiri dari 200 kartu keluarga, dan di dalam satu kartu keluarga terdiri dari 4-6 orang.

Untuk memenuhi kebutuhan hidup, hutang telah menjadi pilihan perilaku ekonomi masyarakat yang ada, terutama warga yang tinggal di Perumahan Heloconia. Keinginan untuk berhutang muncul karena adanya kebutuhan tertentu yang memerlukan jumlah uang yang lebih besar dari pada pendapatan mereka. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang sudah direncanakan atau kebutuhan yang tiba-tiba dan mendesak. Islam juga melihat bawa hutang merupakan sesuatu yang membahayakan bagi individu dan umat islam. Hal ini didasarkan oleh Rasulullah SAW yang berbunyi:

“Ya Allah, aku berlindung kepada-mu dari dosa dan hutang, lalu Baginda di tanya: Mengapa tuan sering meminta perlindungan dari hutang, wahai Rasulullah? Baginda menjawab: “jika seseorang berhutang, bila berbicara ia dusta, bila berjanji ia mengingkari” (HR. Bukhari). Meskipun berhutang dalam perspektif Islam adalah perkara yang tidak baik dan perlu di jauhi, kecuali dalam keadaan darurat. Namun berhutang merupakan gejala yang tak terhindari, bagi masyarakat umum maupun bagi negara (Amir, 2017).

Penghambat yang dialami dalam pengelolaan usaha depot air minum isi ulang Habib Water yang pertama, dalam pelayanan kurangnya tenaga kerja sehingga dalam proses pelayanan sering terlambat pada saat pengantaran. Yang kedua, terkadang sering mengalami kerusakan pada lampu yang ada pada alat produksi.

Dalam hal ini, maka perlu adanya suatu sistem yang berhubungan antar bagian penting dan saling berkaitan, agar berhasil dalam melakukan kegiatan pemasaran

yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan baik, yaitu dengan meningkatkan penjualan dan efektifitas strategi pemasaran yang dijalankan merupakan bauran pemasaran. Pentingnya pengaruh terhadap keberhasilan suatu perusahaan adalah pemasaran. Apabila pemasaran yang dilakukan tepat sasaran maka akan menunjang penjualan. Penjualan adalah tujuan utama perusahaan, setelah melalui proses produksi barang dan jasa, maka perusahaan akan memasarkan produknya kepada masyarakat. Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan tidak jauh berbeda dengan upaya pemasaran untuk mengubah kondisi pasar agar masyarakat dapat memahami kondisi pasar baik di dalam maupun di luar.

Dengan menggunakan strategi pemasaran yang baik maka akan menjadikan perusahaan mampu tumbuh secara signifikan, berkelanjutan, dan dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi yang digunakan oleh Depot Habib Water dalam pemasaran menggunakan istilah pemasaran bauran yang memiliki implikasi penting bagi bisnis, karena suatu pemasaran yang bertujuan untuk menghasilkan lead generation harus memiliki keterkaitan dengan empat P pemasaran: *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). Unsur-unsur yang digunakan dalam pemasaran bauran juga selaras dengan strategi pemasaran yang diterapkan oleh suatu bisnis. Selain tambahan, rencana bisnis desain rencana juga mempertimbangkan kondisi dan situasi yang ada di dalam lingkungan perusahaan, sehingga dapat memenuhi target penjualan secara efektif dan memenuhi target penjualan.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta lokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan yang selalu berubah (Rahayu, 2020).

Karena itu, peneliti merasa tertarik untuk menjalankan penelitian dengan judul:
**“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Air Galon
 Habib Water Di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa faktor- faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran Depot Habib Water di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren dalam meningkatkan minat beli konsumen air galon?
2. Bagaimana strategi pemasaran Depot Habib Water di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren dalam meningkatkan minat beli konsumen air galon?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor pengambat dan pendukung strategi pemasaran Depot Habib Water di Perumahan Heleconia Desa Sungai Duren dalam meningkatkan minat beli konsumen air galon.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran Depot Habib Water di Perumahan Heloconia Desa Sungai Duren dalam meningkatkan minat beli konsumen air galon.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan beberapa pihak yang berkepentingan akan mendapatkan manfaat dari penelitian ini. Secara khusus, keuntungan yang dihasilkan dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dilaksanakan sebagai bagian dari syarat gelar sarjana dalam upaya untuk memperluas pengetahuan, meningkatkan pengetahuan, dan memperoleh pengalaman baru.

b. Bagi Pemilik Usaha

Sebagai saran konstruktif untuk pemilik Depot Habib Water, penelitian ini bertujuan memberikan masukan dalam pengelolaan usaha, terutama terkait

strategi peningkatan minat pembelian konsumen untuk air galon, serta meningkatkan kualitas layanan yang diberikan oleh Depot Habib Water.

c. Bagi Instansi

Sebagai bagian dari materi untuk menambah referensi bacaan bagi mahasiswa Universitas Jambi (UNJA) secara keseluruhan, terutama penelitian tentang manajemen pemasaran bagi mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam, khususnya strategi untuk meningkatkan minat beli konsumen untuk membeli air galon.

2. Secara akademisi

Manfaat Akademisi penelitian ini berfungsi sebagai sumber referensi bagi peneliti lain yang akan menggunakan ide dan dasar penelitian yang sama, yaitu strategi untuk meningkatkan minat konsumen untuk membeli air galon.