

**STRATEGI PEMASARAN DEPOT AIR MINUM ISI ULANG DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Depot Putri Sulawesi 2 Km 6 Sasi Kefamenanu)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi Manajemen Universitas Timor**



OLEH:

**MARIA OKTAFIANA MISSA
NPM : 41160021**

**PROGRAM STUDI EKONOMI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TIMOR
KEFAMENANU
2022**

PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN DEPOT AIR MINUM ISI ULANG DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Depot Putri Sulawesi 2 Km. 6 Sasi Kefamenanu)**

Disusun Oleh:

MARIA OKTAFIANA MISSA

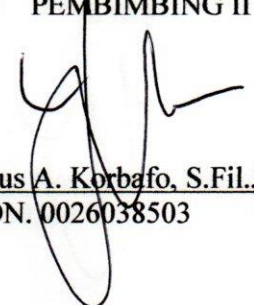
NPM: 41160021

Telah Disetujui Oleh:

PEMBIMBING I


Berno B. Mitang, S.E.,M.M.
NIP. 19700726 200501 1 001

PEMBIMBING II


Yesus A. Korbafo, S.Fil.,M.M.
NIDN. 0026038503

Mengetahui:
Ketua Program Studi Manajemen



Elfrida D. Naihati, S.E.,MM.
NIP. 19880523 200504 2 002

PENGESAHAN

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TIMOR**

Skripsi Ini Telah Disahkan Dalam Ujian Skripsi Yang Dilaksanakan Pada:

Hari/ Tanggal : Kamis, 15 September 2022

Jam : 13.30- 14.30

Tempat : Ruang Dosen

Saudari MARIA OKTAFIANA MISSA (NPM: 41160021)

Dinyatakan **LULUS** Dengan Nilai **B**

Predikat Kelulusan : Memuaskan

TEAM PENGUJI

Penguji I


Berno B. Mitang, S.E.,M.M
NIP.19700726 200501 1 001

Penguji II


Yesus A. Korbafo, S.Fil.,M.M.
NIDN. 0026038503

Penguji Utama


Sirilius Nafanu, S.E.,M.M
NIP. 19621231 200305 1 001

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis


Keterangan
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Timor

Dr. Kamilaus Konstace Oki, S.E.,M.E

NIP.19690925 200501 1 001

NIP. 19690925 200501 1 001

**PERNYATAAN
ORIENTASI SKRIPSI**

Dengan ini Penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul **Strategi Pemasaran Depot Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Depot Putri Sulawesi 2 Km. 6 Sasi Kefamenanu)** merupakan hasil karya asli Penulis, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan disuatu perguruan tinggi mana pun, dan sepanjang pengetahuan penulisan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis diacu dalam naska ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Apanbila skripsi ini terbukti merupakan duplikat atau plagiasi dari hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebagai pertanggungjawaban ilmiah tanpa ada paksaan maupun tekanan dari pihak mana pun juga.

Kefamenanu, 15 September 2022



Maria Oktafiana Missa

NPM: 41160021

MOTTO

“Tuhan mungkin ubah arah hidup kamu,
tapi Tuhan tidak pernah ubah janji dan
rencana-Nya”

PERSEMBAHAN

Dengan ucapan doa dan rasa syukur, Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah yang telah menciptakan saya.
2. Orang tuaku tercinta Bapak Daniel Missa dan Mama Martha Hoar yang telah melahirkan, membesarkan, mendukung serta selalu mendoakan saya.
3. Suami tercinta Frowin Seran, S.Pd dan anak tersayang Gervasio Geraldo Seran yang selalu ada dan setia menyemangati saya.
4. Keluarga Kaka Jonisius Alfridus Nahak dan Kaka Yustina Bertha Seran.
5. Keluarga besar Liri Oan Banai dan Keluarga Besar Webriamata.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis haturkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya atas berkat dan bimbingan-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul:”**Strategi Pemasaran Depot Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Depot Putri Sulawesi 2 Km. 6 Sasi Kefamenanu)**” dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian Skripsi ini tidak terlepas dari hambatan. Namun berkat dan dorongan dari berbagai pihak maka Skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Berno B. Mitang, S.E.,M.M. sebagai Pembimbing I yang membimbing Penulis dalam menyusun Skripsi ini.
2. Bapak Yesus A. Korbafo, S.Fil.,M.M. sebagai Pembimbing II yang membimbing Penulis dalam menyusun Skripsi ini.
3. Ibu Elfrida D. Naihati, S.E.,M.M. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Manajemen yang telah memberi izin dan kesempatan bagi Penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini.
4. Bapak/ Ibu dosen dan para karyawan administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan arahan, motivasi, melayani dan memberikan sumbangsi kepada Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
5. Ibu Resmiwati Coni bersama keluarga yang telah membantu penulis dalam memberikan data demi melengkapi penyusunan Skripsi ini.
6. Rekan-rekan seperjuangan yang membantu Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari sempurna baik bentuk, isi maupun sistematika penulisannya, oleh karena itu Penulis terbuka bagi semua usul, saran dan kritik yang membangun demi perbaikan mutu penulisan dimasa yang akan datang.

Kefamenanu, 15 September 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN ORIENTASI SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Strategi	8
2.2 Pemasaran	19
2.3 Strategi Pemasaran.....	23
2.4 Target Marketing.....	32
2.5 Marketing Mix (Bauran Pemasaran).....	34
2.6 Volume Penjualan	50
2.7 Kerangka Berpikir.....	54
BAB III METODE PENELITIAN	55
3.1 Lokasi Penelitian.....	55
3.2 Waktu Penelitian	55
3.3 Metode Penelitian.....	55
3.4 Subjek Penelitian.....	56

3.5 Sumber Data.....	56
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	57
3.7 Teknik Sampling	59
3.8 Instrumen Penelitian.....	60
3.9 Validasi Data.....	61
3.10 Teknik Analisis Data.....	62
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	65
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	65
4.2 Pembahasan.....	67
BAB V PENUTUP	78
5.1 Kesimpulan	78
5.2 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	82

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Depot Air Minum Isi Ulang Putri Sulawesi Periode Tahun 2021-Tahun 2022.....	3
Tabel 1.2 Depot Air Minum Isi Ulang di sekitaran Km 6 Sasi Kefamenanu..	5
Tabel 4.1 Pengujian Kualitas Air.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir.....	54
Gambar 3.1 Model Analisis Interaktif Milles dan Hubberman.....	64

ABSTRAK

Maria Oktafiana Missa, NPM 41160021 judul Skripsi “Strategi Pemasaran Depot Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Depot Putri Sulawesi 2 Km 6 Kefamenanu)”. Skripsi ini dibimbing oleh Berno B. Mitang, S.E.,M.M dan pembimbing pendamping Yesus A. Korbafo, S.Fil.,M.M,

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah seiring dengan banyaknya depot air minum isi ulang yang berdiri tentu akan menimbulkan persaingan ketat, dengan ketatnya persaingan akan membuat pangsa pasar terbagi dan akibatnya ada depot air minum yang berhenti beroperasi, akan tetapi depot ini tetap beroperasi bahkan penjuanlanya meningkat.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi pemasaran, keunggulan serta hambatan dalam memasarkan produknya. Jenis yang penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif.

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui pengamatan, wawancara dan dokumentasi sedangkan analisis data yang digunakan dengan deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi produk depot air minum Putri Sulawesi 2 menggunakan mesin R.O (*Reserve Osmosis*) yang memproduksi air yang sehat dan higienis, strategi harga yang ditawarkan sangat terjangkau, promosi yang digunakan adalah tidak hanya dengan *door to door* juga menggunakan media sosial misalnya *facebook, instagram, whatsapp*, sedangkan strategi distribusi adalah pelanggan datang langsung ke depot air minum isi ulang Putri Sulawesi 2. Keunggulan dari depot air Minum Isi Ulang Putri Sulawesi 2 ini terletak pada produk air minum R.O (*reserve osmosis*) yang sudah teruji di laboratorium dan juga sudah mendapatkan sertifikat layak dari dinas terkait.

Keunggulan dari segi harga adalah harga pada depot Putri Sulawesi 2 ini sangat terjangkau. Keunggulan promosi adalah memberikan hadiah pada konsumen yang telah memenuhi syarat, dan pada segi distribusi proses pendistribusian produk yang dilakukan yaitu transaksi pembelian ditempat, dengan ini konsumen langsung datang mengisi di tempat dengan sistem *cash and carry* dalam artian pembeli harus membayar barang yang dibeli terlebih dahulu sebelum mendapatkan barang untuk mendapatkan 1 buah kupon sekali isi.

Hambatan dalam memasarkan produk depot air minum isi ulang Putri Sulawesi 2 yaitu, hambatan produk sulitnya memperoleh komponen mesin atau alat operasional apabila terjadi masalah sehingga mengganggu proses produksi dan pemasaran. Hambatan dalam menetapkan harga hanya berpedoman pada harga dan tidak menyiapkan jasa layan antar. Pada promosi hambatannya adalah kurangnya proses penyampaian produk dari produsen ke konsumen atau tidak mampu melakukan komunikasi yang baik dalam menawarkan produk. Distribusi hambatannya adalah tidak adanya alat operasional dalam mendistribusikan produk dan juga karyawan tetap.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran dan Usaha Depot Air Minum Isi Ulang