

**STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DEPOT  
AIR MINUM ISI ULANG (DAMIU) EKO RO  
BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana**



**AGRI HAJRIAN  
NIM. B1061181059**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TANJUNGPURA  
PONTIANAK  
(2023)**

## **PERNYATAAN BEBAS DARI PLAGIAT**

Nama : Agri Hajrian  
NIM : B1061181059  
Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Konsentrasi : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Proposal : Strategi Meningkatkan Daya Saing Depot Air  
Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO  
Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul tersebut di atas, secara keseluruhan adalah murni karya penulis sendiri dan bukan plagiat dari karya orang lain, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sebagai sumber pustaka sesuai dengan panduan penulisan yang berlaku (lembar hasil pemeriksaan plagiat terlampir).

Apabila di dalamnya terbukti penulis melakukan plagiat, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis yang dapat berakibat pada pembatalan Skripsi dengan judul tersebut di atas. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pontianak, 22 Mei 2023

Agri Hajrian  
B101181059

## **PERTANGGUNGJAWABAN SKRIPSI**

Saya, yang bertandatangan di bawah ini:

|               |                                                                                                                        |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama          | : Agri Hajrian                                                                                                         |
| NIM           | : B1061181059                                                                                                          |
| Jurusan       | : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan                                                                                       |
| Program Studi | : Ekonomi Islam                                                                                                        |
| Judul Skripsi | : Strategi Meningkatkan Daya Saing Depot Air<br>Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO<br>Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam |

Menyatakan bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Pontianak, 25 Mei 2023

Agri Hajrian  
B1061181059

## LEMBAR YURIDIS

Strategi Meningkatkan Daya Saing Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO  
RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam

Penanggung Jawab Yuridis

Agri Hajrian  
B1061181059

Jurusan : Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Konsentrasi : Ekonomi dan Bisnis  
Tanggal Ujian Skripsi : 14 Juni 2023

Dinyatakan telah memenuhi persyaratan dan lulus oleh Majelis Penguji dalam  
Ujian Skripsi dan Komprehensif untuk memperoleh gelar Sarjana

### MAJELIS PENGUJI

| Majelis Penguji | Nama/NIP                          | Tgl/bln/thn | Tanda tangan |
|-----------------|-----------------------------------|-------------|--------------|
| Pembimbing      | Dr. H. Bustami, S.E., M.Si.       |             |              |
|                 | 196206121989031004                |             |              |
| Ketua Penguji   | Dr. H. Memet Agustiar, S.E., M.A. |             |              |
|                 | 196308151987031005                |             |              |
| Anggota Penguji | Rio Laksamana, S.E., M.E.         |             |              |
|                 | 1110098503                        |             |              |

Pontianak,  
Ketua Prodi Ekonomi Islam

Dr. H. Memet Agustiar, S.E., M.A.  
NIP. 196308151987031005

## UCAPAN TERIMA KASIH

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Alhamdulillah*, segala puji kita panjatkan bagi Allah SWT berkat limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Meningkatkan Daya Saing Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam”. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Strata-1 pada Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura.

Peneliti menyadari bahwa penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang kepada hamba-Nya karena limpahan Rahmat-Nya selalu memberikan kemudahan dalam setiap tapak kaki yang saya lalui
2. Kedua orang tua terbaik dalam hidup saya yang telah mendukung tanpa henti, serta dengan penuh cinta dan kasih sayang telah membesarkan, mendidik, menyayangi saya sepenuh hati, juga tak lelah berjuang memberikan yang terbaik untuk anak-anaknya. Sebab karena do’a kedua orang tua saya yang tanpa henti selalu teriring dalam setiap sujud, setiap rapalan do’a sehingga mampu menembus langit membuat saya dapat berada di titik ini.
3. Ibu Dr. Barkah, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura Pontianak
4. Bapak Dr. H. Memet Agustiar, S.E., M.A. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura Pontianak.
5. Bapak Dr. H. Bustami, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik saya yang telah sabar membimbing, mendukung, dan memotivasi saya dari semester 1 hingga sekarang

6. Ibu Dr. Rini Sulistiawati, S.E., M.Si. & Bapak Rio Laksamana, S.E., M.E. selaku Dosen Penguji saya yang telah memberikan pengarahan, masukan, serta telah meluangkan waktu selama membimbing dan menguji penulis dalam menyelesaikan skripsi. Semoga bapak senantiasa diberikan kesehatan.
7. Seluruh jajaran Dosen Pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak yang selama ini telah banyak memberi ilmu pengetahuan baik itu dalam mata kuliah maupun ilmu di dalam kehidupan kami.
8. Seluruh Staf Akademik, Tata Usaha, Staf Perpustakaan, serta semua karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura Pontianak, yang telah banyak membantu selama proses perkuliahan sampai pada penyelesaian skripsi ini.
9. Seluruh anggota Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura (BEM FEB UNTAN) Kabinet Harmoni Karya Periode 2020/2021 khususnya teman-teman di Departemen Komunikasi dan Informasi Bg Suhandi, Angel, Westi, Sophia, dan Putra tentunya telah banyak memberikan pengalaman serta ilmu yang sangat bermanfaat sehingga memberikan kesan berarti bagi saya. Karenanya saya dapat bertemu dengan orang-orang hebat dan menyenangkan selama berorganisasi.
10. Seluruh anggota Dewan Perwakilan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura (DPM FEB UNTAN) Dewan Progresif Periode 2021/2022 yang telah mempercayai saya sebagai Ketua Komisi B, khususnya teman-teman PH Egi, Nuriman, Anggie, Periyanto, Risky, Enjeli, Gilang dan tentunya telah banyak memberikan pengalaman serta ilmu yang sangat bermanfaat sehingga memberikan kesan berarti bagi saya. Karenanya saya dapat bertemu dengan orang-orang hebat dan menyenangkan selama berorganisasi.
11. Untuk kakak dan abang saya yang sayangi dan cintai, memberikan dukungannya terhadap saya untuk menyelesaikan pendidikan saya.

12. Teman-teman EKIS B angkatan 2018 yang akan selalu dirindukan yang telah mengisi hari-hari saya selama perkuliahan dan berjuang bersama-sama untuk mendapatkan gelar sarjana. Tetap semangat dan sukses selalu untuk kalian.
13. Terima kasih untuk sahabat-sahabatku Suhadi, Iqbal, Sidik, Gilang, Rifqi, dan Wardah yang telah memberikan do'a, waktu, mendengarkan keluh kesah saya, dan selalu mendukung saya untuk hal-hal positif.
14. Terima kasih untuk tersayang Westiana Loviani yang telah membantu saya menulis skripsi ini dari awal hingga akhir revisi.
15. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah banyak mendukung dan memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Serta terima kasih kepada diri saya yang telah berjuang dan bertahan melalui semua hal hingga dapat mencapai titik ini, walaupun ini bukan akhir perjuangan semoga dapat menjadi batu loncatan bagi saya untuk mencapai titik kesuksesan dunia dan akhirat.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam pencapaian kesempurnaan skripsi ini pada masa yang akan datang. Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Pontianak, 19 Juni 2023

(Agri Hajrian)

B1061181059

# **STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DEPOT AIR MINUM ISI ULANG (DAMIU) EKO RO BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**Agri Hajrian**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi apa saja yang diperlukan dalam meningkatkan daya saing pada depot isi ulang EKO RO berdasarkan perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang melakukan pembelian di EKO RO, sebanyak 94 orang. Berdasarkan Teknik pengambilan sampel secara *probability sampling* dalam penelitian ini menggunakan *snowball sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah diperoleh atau dikumpulkan secara langsung di lokasi penelitian, baik secara lisan maupun melalui wawancara dengan informan dan data hasil serta dengan pengisian kuesioner berdasarkan data primer dan diperoleh dari literatur, bahan pustaka, dan dokumen perusahaan yang relevan dengan pertanyaan penelitian berdasarkan data sekunder. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini akan analisis secara deskriptif kualitatif, analisis IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk merancang strategi pengembangannya.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah strategi yang bisa digunakan oleh Depot Air Minum Isi Ulang EKO RO dalam meningkatkan daya saing adalah dengan menggunakan strategi SO dengan memaksimalkan kekuatan dengan menggunakan peluang yang ada, dan menggunakan Strategi ST dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dengan meminimalisir ancaman. Serta strategi yang dapat diterapkan berdasarkan perspektif ekonomi islam, yaitu : a) Memberikan kualitas yang baik dan tidak memberikan kualitas buruk, b) Profesional dalam berbisnis dengan cara jujur, dan c) Memberikan harga yang disenangi pelanggan.

**Kata Kunci:** Strategi Daya Saing, SWOT, IFAS dan EFAS

**STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DEPOT AIR MINUM ISI  
ULANG (DAMIU) EKO RO BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI  
ISLAM  
RINGKASAN SKRIPSI**

**1. Latar Belakang**

Dalam praktek kehidupan sehari-hari manusia sangatlah berdekatan dengan kata bisnis. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegiatan distribusi tersebut, pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau profit. Dengan adanya kebutuhan masyarakat akan suatu barang atau jasa maka bisnis akan muncul untuk memenuhinya. Dengan masyarakat yang terus berkembang secara kualitatif dan kuantitatif maka bisnis pun juga dapat terus berkembang sesuai apa yang dibutuhkan masyarakat.

Agama Islam telah mengatur kehidupan umat manusia. Mengatur hubungan seorang hamba dengan tuhan yang sering kita sebut dengan *muamalah habluminallah* dan mengatur pula hubungan dengan sesamanya yang biasa disebut dengan *muamalah hablumminannas*, yang mana di dalam *muamalah hablumminannas* salah satunya termasuk perkara *Ta'awun* dari bahasa Arab تعاون - يتعاون - تعاوُن, Artinya tolong menolong, saling bekerjasama, dan tolong menolong sesama manusia. *Ta'awun* dalam Prinsip Ekonomi Islam mensyaratkan bahwa setiap akad yang ditandatangani saling menguntungkan para pihak dalam akad.

Kisah dari Utsman bin Affan yang membeli sumur seorang yahudi seharga 12.000 dirham dengan ketentuan sehari milik Utsman dan sehari milik yahudi tersebut. Kemudian Utsman bin Affan menyerukan kepada kaum muslimin agar mengambil air sumur sebanyak mungkin ketika sumur tersebut dimiliki oleh Utsman. Kondisi demikian berjalan beberapa waktu. Hingga akhirnya Yahudi pemilik sumur tersebut menawarkan kepada Utsman untuk membeli secara penuh. Utsman mengeluarkan 8.000 dirham lagi dari kantongnya untuk melunasi harga sumur tersebut. Dengan demikian, sumur itu sudah dimiliki Utsman secara

penuh. Sumur ini lantas diberikan dan diwakafkan kepada umat sehingga umat Islam bebas mengambil air kapanpun mereka butuh. Sumur tersebut dikenal dengan nama sumur Raumah.

Maka dari itu, air pada dasarnya adalah barang mubah (boleh), yang pada asalnya tidak dimiliki oleh siapapun dan boleh memilikinya sesuai dengan kemampuannya (Syafe'i, 2004:39). Sejalan dengan proses yang mengarah pada era industrialisasi serta dengan majunya bidang ilmu pengetahuan dan teknologi, maka air diolah dengan berbagai macam cara dan bentuk yang sedemikian rupa untuk menarik konsumen, dengan harga yang relatif lebih murah untuk mendapatkan keuntungan, seperti pengisian air galon isi ulang.

Pada dasarnya, semakin banyak pesaing di DAMIU, semakin mudah untuk memilih air minum yang memenuhi harapan konsumen. Seperti usaha air minum isi ulang di depot air minum isi ulang "EKO RO", harga air minum isi ulang di depot ini tergolong lebih murah yaitu Rp. 4.000 hingga Rp. 9.000 per galonnya tergantung jenis produk. Di EKO RO ini sendiri memiliki 2 jenis produk yaitu Air Galon Isi Ulang *Reverse Osmosis* dan Air Galon Isi Ulang Ultraviolet. Untuk produk Air Galon Isi Ulang *Reverse Osmosi* ditentukan harga Rp.7.000 jika ambil sendiri dan Rp. 9.000 jika diantar dan untuk Air Galon Isi Ulang Ultraviolet ditentukan harga Rp.4.000 jika ambil sendiri dan Rp.7.000 jika diantar. Berbeda dengan depot disekitarnya yang hanya memiliki satu jenis produk dan di rentang harga Rp.7.000 hingga Rp.10.000.

Melihat fenomena pentingnya strategi untuk meningkatkan daya saing perusahaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam terhadap fenomena tersebut yakni Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam.

## **2. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi apa saja yang diperlukan dalam meningkatkan daya saing pada depot isi ulang EKO RO berdasarkan perspektif Ekonomi Islam.

### 3. Metode Penelitian

Analisis data dan metode bertujuan untuk menyederhanakan semua data yang terkumpul, menyajikannya secara sistematis, kemudian mengolah, menafsirkan, dan menginterpretasikan data tersebut. Analisis data merupakan upaya untuk memecahkan suatu pertanyaan penelitian guna memperoleh jawaban atas pertanyaan penelitian, pertanyaan dalam penelitian ini akan analisis secara deskriptif kualitatif, analisis IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk merancang strategi pengembangannya.

### 4. Hasil Penelitian

#### a. Analisis IFAS

Berdasarkan hasil analisis matrik IFAS pada tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa total bobot skor adalah 2,99. Total dari bobot skor untuk kekuatan adalah 2,00 , sedangkan total bobot skor kelemahan adalah 1,00. Hal ini menunjukkan bahwa pada saat ini EKO RO mempunyai faktor internal yang cukup kuat.

#### b. Analisis EFAS

Berdasarkan hasil analisis matrik EFAS diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa total bobot skor adalah 1,71. Total dari bobot skor untuk peluang adalah 0,88 sedangkan total bobot skor kelemahan adalah 0,83. Hal ini menunjukkan bahwa pada saat ini depot air minum EKO RO belum merespon faktor-faktor eksternal dengan baik untuk mengatasi ancaman.

#### c. Matrik SWOT

Berdasarkan hasil dari penjumlahan kombinasi matrik SWOT dapat disimpulkan strategi yang tepat yang dapat digunakan oleh Depot Air Minum Isi Ulang EKO RO yaitu strategi SO dengan skor 2,88 dan strategi ST dengan skor 2,83.

#### **d. Penerapan Strategi SWOT Untuk Meningkatkan Daya Saing Menurut Perspektif Ekonomi Islam**

- Memberikan kualitas yang baik dan tidak memberikan kualitas buruk kepada orang lain jika ingin membawa hasil bisnis yang baik dalam bentuk barang atau jasa,
- Profesional dalam berbisnis dengan cara jujur, mengambil jalan yang benar untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan,
- Memberikan harga yang disenangi pelanggan.

### **5. Kesimpulan dan Saran**

#### **a. Kesimpulan**

Sesuai dengan penjelasan yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang bisa digunakan oleh Depot Air Minum Isi Ulang EKO RO dalam meningkatkan daya saing adalah dengan menggunakan strategi SO dan strategi ST berupa:

1. Strategi SO adalah strategi yang dilakukan seperti memaksimalkan kekuatan dengan menggunakan peluang yang ada. Yang dapat dilakukan pada strategi ini, yaitu:
  - a. Mempertahankan kualitas jasa.
  - b. Menawarkan pilihan pembayaran non-tunai.
  - c. Mempertahankan izin usaha untuk menarik minat pelanggan.
2. Strategi ST adalah strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dengan meminimalisir ancaman. Dalam strategi ini yang bisa dilakukan adalah:
  - a. Mempertahankan harga yang terjangkau.
  - b. Memberikan potongan harga kepada pelanggan.
  - c. Menambah tenaga yang ahli dalam memasarkan produk.

Adapun strategi berdasarkan perspektif ekonomi islam sesuai dengan salah satu fokus masalah ini, yaitu :

- a. Memberikan kualitas yang baik dan tidak memberikan kualitas buruk.
- b. Profesional dalam berbisnis dengan cara jujur.
- c. Memberikan harga yang disenangi pelanggan.

**b. Saran**

Dalam hasil penelitian ini, penulis juga ingin memberikan saran diantaranya yang pertama, dengan memberikan potongan harga kepada pelanggan. Kedua, menambah armada pengantaran sehingga ketika permintaan banyak dapat ditangani secepat mungkin. Ketiga, menggunakan sosial media sebagai alat untuk mempromosikan Depot Air Minum Isi Ulang EKO RO.

## DAFTAR ISI

|                                            |      |
|--------------------------------------------|------|
| PERNYATAAN BEBAS DARI PLAGIAT .....        | ii   |
| PERTANGGUNGJAWABAN SKRIPSI .....           | iii  |
| LEMBAR YURIDIS .....                       | iv   |
| UCAPAN TERIMA KASIH .....                  | v    |
| ABSTRAK .....                              | viii |
| RINGKASAN SKRIPSI .....                    | ix   |
| DAFTAR ISI .....                           | xiv  |
| BAB I PENDAHULUAN .....                    | 1    |
| 1.1. Latar Belakang .....                  | 1    |
| 1.2. Rumusan Masalah .....                 | 9    |
| 1.2.1. Pernyataan Masalah .....            | 9    |
| 1.2.2. Pertanyaan Penelitian .....         | 9    |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....               | 9    |
| 1.4. Kontribusi Penelitian .....           | 9    |
| 1.4.1. Kontribusi Teoritis .....           | 9    |
| 1.4.2. Kontribusi Praktis .....            | 10   |
| 1.4.3. Kontribusi Agamis .....             | 10   |
| 1.5. Gambaran Kontekstual Penelitian ..... | 10   |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....              | 12   |
| 2.1. Landasan Teori .....                  | 12   |
| 2.1.1. Teori Ekonomi Mikro .....           | 12   |
| 2.1.2. Analisis SWOT .....                 | 15   |
| 2.1.3. Strategi .....                      | 19   |

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| a. Strategi Bersaing .....             | 20 |
| b. Pihak-pihak yang bersaing .....     | 20 |
| c. Cara bersaing .....                 | 21 |
| 2.1.4. Daya Saing .....                | 22 |
| 2.1.5. Strategi Pemasaran .....        | 25 |
| 2.2. Kajian Empiris .....              | 26 |
| 2.3. Kerangka Konseptual .....         | 28 |
| BAB III METODE PENELITIAN .....        | 30 |
| 3.1. Bentuk Penelitian .....           | 30 |
| 3.2. Tempat dan Waktu Penelitian ..... | 30 |
| 3.3. Data .....                        | 30 |
| 3.4. Populasi dan Sampel .....         | 31 |
| 3.5. Metode Analisis .....             | 32 |
| 3.5.1. Matrik SWOT .....               | 38 |
| 3.5.2. Diagram Matrik SWOT .....       | 38 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....      | 40 |
| 4.1 Hasil Penelitian .....             | 40 |
| 4.1.1 Analisis Deskriptif .....        | 40 |
| a. Faktor Internal .....               | 40 |
| b. Faktor Eksternal .....              | 43 |
| 4.1.2 Analisis IFAS dan EFAS .....     | 45 |
| a. Analisis IFAS .....                 | 45 |
| b. Analisis EFAS .....                 | 46 |
| 4.1.3 Matrik SWOT .....                | 47 |
| 4.1.4 Diagram Matrik SWOT .....        | 49 |

|                      |                                                                                                 |    |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1.5                | Diagram Analisis SWOT .....                                                                     | 50 |
| 4.1.6                | Penerapan Strategi SWOT Untuk Meningkatkan Daya Saing Menurut<br>Perspektif Ekonomi Islam ..... | 50 |
| BAB V PENUTUP.....   |                                                                                                 | 55 |
| 5.1                  | Kesimpulan .....                                                                                | 55 |
| 5.2                  | Saran .....                                                                                     | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA ..... |                                                                                                 | 56 |
| LAMPIRAN.....        |                                                                                                 | 58 |

## **DAFTAR TABEL**

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 3.1 Tingkat Indikator Dengan Skala Likert .....          | 32 |
| Tabel 3.2 Faktor Kekuatan dan Peluang .....                    | 33 |
| Tabel 3.3 Faktor Kelemahan dan Ancaman.....                    | 33 |
| Tabel 3.4 Matrik Internal Factor Analysis Summary (IFAS) ..... | 34 |
| Tabel 3.5 Matrik External Factor Analysis Summary (EFAS).....  | 36 |
| Tabel 3.6 Bobot.....                                           | 37 |
| Tabel 3.7 Rating.....                                          | 37 |
| Tabel 3.8 Matrik SWOT .....                                    | 38 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Grafik Penjualan Air Minum Isi Ulang EKO RO dan Depot lain<br>Tahun 2018-2022 ..... | 7  |
| Gambar 1.2 Sebaran Pembeli EKO RO di Kota Singkawang .....                                     | 8  |
| Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....                                                           | 29 |
| Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT .....                                                         | 39 |
| Gambar 4.1 Diagram Analisis SWOT .....                                                         | 50 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....          | 58 |
| Lampiran 2 Rekapitulasi Hasil Kuesioner ..... | 63 |
| Lampiran 3 Matrik IFAS & EFAS.....            | 71 |
| Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian.....        | 73 |

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam praktek kehidupan sehari-hari manusia sangatlah berdekatan dengan kata bisnis. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegiatan distribusi tersebut, pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau profit. Dengan adanya kebutuhan masyarakat akan suatu barang atau jasa maka bisnis akan muncul untuk memenuhinya. Dengan masyarakat yang terus berkembang secara kualitatif dan kuantitatif maka bisnis pun juga dapat terus berkembang sesuai apa yang dibutuhkan masyarakat.

Bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai cara untuk mendapatkan keuntungan, semua cara yang dilakukan dianggap halal, bahkan bangsa Barat menetapkan bahwa manusia sebagai homo economicus atau manusia adalah manusia yang mengejar materi saja. Menggunakan modal sekecil mungkin dan mendapatkan hasil yang berlipat dari modal awalnya. Kegiatan bisnis yang seperti ini menjadikan pelaku bisnis tidak memikirkan tanggungjawab yang harus dia lakukan. Untuk menjadikan bisnis menjadi kegiatan usaha yang baik maka aturan-aturan bisnis harus dilakukan agar bisnis bisa berjalan dengan baik dan tidak merugikan orang lain.

Rasulullah Saw. bersabda:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
: وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ  
عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ  
الْحَاكِمُ

*Artinya: “Dari Rifa’ah bin Rafi’ r.a. (katanya): Sesungguhnya Nabi Muhammad Saw. pernah ditanya, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual beli yang bersih”. (HR. al-Bazzar, dan dinilai Shahih oleh al-Hakimi).*

Hadits diatas menunjukkan bahwa bisnis yang paling baik, yaitu bisnis yang halal dan berkah, hasil tangan sendiri dengan jual beli yang jujur dan adil serta tidak ada tipu daya didalamnya. Islam mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan muamalah dengan memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan (Halal) dan apa saja yang tidak diperbolehkan (Haram). Dalam bisnis syariah, bisnis yang dilakukan harus berlandaskan sesuai syari'ah. Semua hukum dan aturan yang ada dilakukan untuk menjaga pebisnis agar mendapatkan rejeki yang halal dan di ridhai oleh Allah SWT serta terwujudnya kesejahteraan distribusi yang merata. Maka etika atau aturan tentang bisnis syariah memiliki peran yang penting juga dalam bisnis berbasis syari'ah.

Agama Islam telah mengatur kehidupan umat manusia. Mengatur hubungan seorang hamba dengan tuhan yang sering kita sebut dengan *muamalah habluminallah* dan mengatur pula hubungan dengan sesamanya yang biasa disebut dengan *muamalah hablumminannas*, yang mana di dalam *muamalah hablumminannas* salah satunya termasuk perkara *Ta'awun* dari bahasa Arab تعاون - يتعاون, Artinya tolong menolong, saling bekerjasama, dan tolong menolong sesama manusia. *Ta'awun* dalam Prinsip Ekonomi Islam mensyaratkan bahwa setiap akad yang ditandatangani saling menguntungkan para pihak dalam akad. Islam mengajarkan agar umatnya mau bekerja sama dan saling berkomunikasi atas dasar kekeluargaan. Allah SWT, berfirman dalam surat al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى  
الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan (Q.S. al Maidah/ 5 : 2).

Dari tafsir Ibnu Katsir : Ibnu Abu Hatim mengatakan, telah menceritakan kepada kami Na'im ibnu Hammad, telah menceritakan kepada kami Abdullah ibnu Mu-barak, telah menceritakan kepada kami Mis'ar, telah menceritakan kepadaku Ma'an dan Auf atau salah seorang dari keduanya, bahwa se-orang lelaki datang kepada Abdullah ibnu Mas'ud, lalu lelaki itu ber-kata, "Berwasiatlah kepadaku."

Maka Ibnu Mas'ud mengatakan, "Jika kamu mendengar firman Allah SWT yang mengatakan: 'Hai orang-orang yang beriman.' Maka dengarkanlah baik-baik oleh telingamu, karena sesungguhnya hal itu adakalanya kebaikan yang dianjurkan atau keburukan yang di-larang." *“Allah SWT memerintahkan kepada hamba-hambanya yang beriman untuk saling menolong dalam berbuat kebaikan —yaitu kebajikan— dan meninggalkan hal-hal yang mungkar: hai ini dinamakan ketakwaan. Allah Swt. melarang mereka bantu-membantu dalam kebatilan serta tolong-menolong dalam perbuatan dosa dan hal-hal yang diharamkan. Ibnu Jarir mengatakan bahwa dosa itu ialah meninggalkan apa yang diperintahkan oleh Allah untuk dikerjakan. Pelanggaran itu artinya melampaui apa yang digariskan oleh Allah dalam agama kalian, serta melupakan apa yang difardukan oleh Allah atas diri kalian dan atas diri orang lain.”* Dengan memegang prinsip *ta'awun* sebagai dasar menjalankan usaha maka dapat membangun perekonomian yang kukuh karena *ta'awun* memudahkan pekerjaan, memperbanyak orang yang berbuat baik, dan saling mempersatukan. Jika dibiasakan menjadi modal hidup ummat. Dengan demikian menjalankan suatu usaha jual-beli dapat diniatkan dengan tujuan untuk menjalin hubungan dengan sesama (*muamalah hablumminannas*) Melalui upaya pemenuhan kebutuhan sesama manusia, seperti kebutuhan jasmani berupa makanan, minuman, tempat tinggal, dan pakaian. Selama umat manusia masih hidup, kebutuhan seperti itu tidak akan pernah terputus.

Ibnul Qayyim rahimahullah berkatas, “Pada dasarnya, Allah menciptakan air itu untuk dimanfaatkan bersama antara manusia dan hewan. Allah menjadikan air sebagai minuman untuk semua makhluk-Nya. Oleh karenanya, tidak ada orang yang lebih berhak atas air daripada orang lain, meski sumber air tersebut ada di dekatnya.” (Zaadul Ma’ad, 5: 708).

Dalam hadits, Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda,

الْمُسْلِمُونَ شُرَكَاءُ فِي ثَلَاثٍ فِي الْكَلِّ وَالْمَاءِ وَالنَّارِ

*“Kaum muslimin itu berserikat (dalam kepemilikan) pada tiga hal: rerumputan (yang tumbuh di tanah tak bertuan), air (air hujan, mata air, dan air sungai), dan kayu bakar (yang dikumpulkan manusia dari pepohonan).”* (HR. Abu

Daud no. 3477 dan Ahmad 5: 346. Syaikh Syu'aib Al Arnauth dan Al Hafizh Abu Thohir mengatakan bahwa sanad hadits ini shahih. Lihat penjelasan Al Baydhowi yang dinukil oleh Al Munawi dalam Faidhul Qodir 6: 271).

Seperti kisah Sahabat Nabi yang bernama Abdurrahman Bin Auf Dirwayatkan dari Anas bin Malik, Rasulullah telah mempersaudarakan Abdurrahman dengan Sa'ad bin al-Rabi' al-Anshari tatkala tiba di Madinah. Kemudian, Sa'ad berkata kepadanya, "Saudaraku! Saya adalah salah seorang penduduk Madinah yang mempunyai banyak harta. Maka, pilihlah dan ambillah! Saya juga memiliki dua orang istri, lihatlah salah satunya yang menarik hatimu, sehingga saya bisa mentalakanya untukmu." Abdurrahman bin Auf menjawab, "Semoga Allah memberkatimu pada hartamu dan keluargamu. Akan tetapi, tunjukkanlah letak pasarmu." Maka, ditunjukkanlah pasar tersebut, sehingga Ia pun bisa berdagang. Di tengah kemiskinannya itu juga, kreativitas Abdurrahman muncul. Ia meminta tolong kepada saudara barunya itu, untuk membeli tanah kurang berharga yang terletak di samping tanah sebuah pasar. Kemudian beliau menjadikan tanah tersebut menjadi beberapa petak tanah, kemudian beliau menawarkan bahwa siapapun boleh berjualan di tanah tersebut tanpa harus membayar sewa. Hanya apabila pedagang itu mendapatkan keuntungan, diharapkan untuk memberikan bagi hasil seikhlasnya. Karena penawaran yang murah hati tersebut, banyak pedagang yang tertarik sehingga berbondong-bondong pindah. Dengan begitu keuntungan Abdurrahman bin Auf pun berlipat ganda, dengan begitu beliau dapat keluar dari kemiskinan.

Kisah lainnya dari Utsman bin Affan yang membeli sumur seorang yahudi seharga 12.000 dirham dengan ketentuan sehari milik Utsman dan sehari milik yahudi tersebut. Kemudian Utsman bin Affan menyerukan kepada kaum muslimin agar mengambil air sumur sebanyak mungkin ketika sumur tersebut dimiliki oleh Utsman. Kondisi demikian berjalan beberapa waktu. Hingga akhirnya Yahudi pemilik sumur tersebut menawarkan kepada Utsman untuk membeli secara penuh. Utsman mengeluarkan 8.000 dirham lagi dari kantongnya untuk melunasi harga sumur tersebut. Dengan demikian, sumur itu sudah dimiliki Utsman secara penuh. Sumur ini lantas diberikan dan diwakafkan kepada umat sehingga umat Islam bebas

mengambil air kapanpun mereka butuh. Sumur tersebut dikenal dengan nama sumur Raumah.

Dari Abu Hurairah, sesungguhnya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda,

لَا يُمْنَعُ فَضْلُ الْمَاءِ لِيُمنَعَ بِهِ الْكَلَالُ

*“Tidak boleh menghalangi orang yang mau memanfaatkan air yang menjadi sisa kebutuhan pemilik sumur, dengan tujuan agar tidak ada orang yang menggembalakan ternaknya di padang rumput yang tidak memiliki sumur.”* (HR. Bukhari no. 2353 dan Muslim no. 1566).

Maka dari itu, air pada dasarnya adalah barang mubah (boleh), yang pada asalnya tidak dimiliki oleh siapapun dan boleh memilikinya sesuai dengan kemampuannya (Syafe’i, 2004:39). Sejalan dengan proses yang mengarah pada era industrialisasi serta dengan majunya bidang ilmu pengetahuan dan teknologi, maka air diolah dengan berbagai macam cara dan bentuk yang sedemikian rupa untuk menarik konsumen, dengan harga yang relatif lebih murah untuk mendapatkan keuntungan, seperti pengisian air galon isi ulang.

Air minum isi ulang yang diolah, boleh diperjualbelikan, hal tersebut umum terjadi pada muamalah. Pada dasarnya, segala bentuk perbuatan adalah mubah, kecuali yang ditentukan ketidak bolehannya oleh al-Qur’an dan sunnah Rasul (Karim, 2006:9). Dalam Islam kegiatan bisnis tidak hanya dihukumi boleh (mubah) atau halal, bisnis juga bisa menjadi penilaian kemuliaan suatu kaum di mata Allah SWT, sebagaimana dalam hadis: *“Apabila Allah menginginkan kemajuan dan kesejahteraan kepada suatu kaum maka Allah memberi mereka karunia kemudahan dalam jual beli dan kehormatan diri. Namun bila Allah menginginkan bagi suatu kaum kemacetan dan kegalalan maka Allah membuka bagi mereka pintu pengkhianatan”* (HR Ath-Thabrani). Menurut Syafe’i (2004:39) Air adalah barang publik, bagi yang memilikinya harus mengelola dan mendayagunakan air sebesar-besarnya untuk kepentingan umat.

Air begitu penting bagi kehidupan manusia, dibarengi dengan pertumbuhan penduduk yang semakin besar, maka kebutuhan akan air juga semakin meningkat,

terutama untuk konsumsi air minum. Yang pasti, tanpa pengembangan sumber daya air, peradaban manusia tidak akan mencapai tahap ini. Air minum sangat penting bagi kehidupan manusia. Oleh karena itu, pengolahan sumber air memerlukan perhatian khusus. Peningkatan kebutuhan air juga berarti meningkatkan akan kebutuhan air minum, yang juga dapat meningkatkan volume usaha di Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU). Meningkatnya konsumsi air dipengaruhi oleh pentingnya air minum itu sendiri dalam kehidupan sehari-hari (Parimin, 2016:103).

Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) terus berkembang dalam bisnis, sehingga persaingan menjadi semakin kompetitif dalam bisnis. Perusahaan perlu menarik pelanggan sebanyak mungkin untuk memenangkan persaingan bisnis. Dalam Islam, bisnis adalah suatu tindakan perdagangan yang tidak hanya mencari keuntungan yang sebesar-besarnya dalam menjalankan kegiatan usahanya, dengan artian keuntungan harus seimbang dan tidak merugikan orang lain (Latifa, 2020:2)

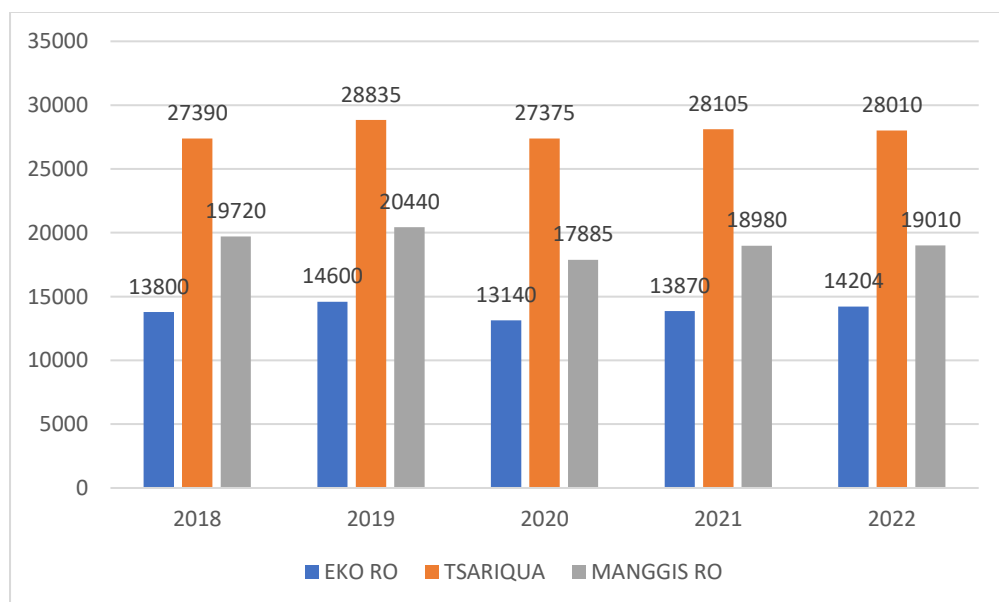
Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, dewasa ini dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, agar usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses. Definisi pengembangan usaha terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit (Hidayati, 2018: 5).

Bisnis dalam Islam bertujuan untuk mencapai empat hal yakni: (1) Target hasil berupa profit-materi dan benefit-non materi, (2) Pertumbuhan, (3) Keberlangsungan, (4) Keberkahan. Bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian, juga harus terbebas dari unsur-unsur penipuan (gharar), kebohongan, riba dan praktik-praktik lain yang dilarang oleh syariat.

Dalam sebuah perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam persaingan bisnis. Hal ini akan sangat membantu sebuah perusahaan dalam mengenali bisnisnya, serta memanfaatkan setiap peluang yang ada serta meminimalisir ancaman. Dalam menentukan strategi bersaing dan

mengambil keputusan, dibutuhkan seorang manajer yang cakap sehingga dapat mengenali apa saja kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang yang dimiliki perusahaan serta keunggulan pesaing yang mungkin dimiliki (Nuary, 2016: 31)

Seperti halnya Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU), jika perusahaan dapat menarik banyak pelanggan, maka berdampak besar pula pada keuntungan perusahaan. Pada dasarnya, semakin banyak pesaing di DAMIU, semakin mudah untuk memilih air minum yang memenuhi harapan konsumen. Seperti usaha air minum isi ulang di depot air minum isi ulang “EKO RO”, harga air minum isi ulang di depot ini tergolong lebih murah yaitu Rp. 4.000 hingga Rp. 9.000 per galonnya tergantung jenis produk. Di EKO RO ini sendiri memiliki 2 jenis produk yaitu Air Galon Isi Ulang Reverse Osmosis dan Air Galon Isi Ulang Ultraviolet. Untuk produk Air Galon Isi Ulang Reverse Osmosi ditentukan harga Rp.7.000 jika ambil sendiri dan Rp. 9.000 jika diantar dan untuk Air Galon Isi Ulang Ultraviolet ditentukan harga Rp.4.000 jika ambil sendiri dan Rp.7.000 jika diantar. Berbeda dengan depot disekitarnya yang hanya memiliki satu jenis produk dan di rentang harga Rp.7.000 hingga Rp.10.000.



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Air Minum Isi Ulang EKO RO dan Depot lain Tahun 2018-2022

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat diketahui walaupun harga di DAMIU EKO RO lebih murah, tetapi penjualannya merupakan yang paling rendah diantara

pesaing lainnya, dengan penjualan sekitar 20 sampai 50 galon perharinya dibandingkan dengan Depot lain yang hanya menjual sekitar 40 sampai 100 galon perharinya. Dengan perbedaan yang ada yaitu pada jenis produk yang ditawarkan akan tetapi masih tidak dapat menarik perhatian orang untuk membeli.



Gambar 1.2 Sebaran Pembeli EKO RO di Kota Singkawang

Setelah mengetahui data penjualan EKO RO. Oleh karena itu, perlu adanya pengembangan strategi perusahaan, khususnya strategi pemasaran, yang merupakan langkah tepat yang harus diambil dan dicapai oleh setiap perusahaan agar dapat bertahan di pasar. Bisnis yang dinamis yang berubah dari waktu ke waktu dipengaruhi oleh selera masyarakat terhadap produk. Perusahaan perlu melihat persoalan ini secara menyeluruh, karena ketidaktepatan dan kurang akurat dalam mempraktikkan aspek pemasaran, maka produk yang dikenalkan tidak memiliki diferensiasi dan keunggulan pada mindset pelanggan sehingga berdampak pada hilangnya kepercayaan masyarakat pada produk atau jasa tersebut.

Dalam aturan Islam, bisnis yang baik adalah praktik bisnis yang didasarkan pada prinsip dan nilai-nilai Islam dan tidak bertentangan dengan asal-usul hukum Islam. Makna transendental dalam Islam, bisnis yang baik adalah bisnis yang dilakukan oleh pelakunya menurut syariat. Ungkapan berkaitan dengan praktik fiqh dalam aturan bisnis adalah “*al-Muslimuna ‘ala syuruthihim illa syarthan harrama aw ahalla karaman* (kaum muslimin terikat dengan kesepakatan yang mereka buat, kecuali kesepakatan mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram)”. Konsekuensi logis dari mengutip argumen ini adalah bahwa semua praktik bisnis dapat dilakukan, termasuk penerapan strategi yang melekat pada kegiatan tersebut.

Misalnya, bisa dalam bentuk periklanan, penjualan, segmentasi, penargetan, promosi, dan lain-lain. Yang paling penting untuk dihindari atau tidak dilakukan adalah eksploitasi, manipulasi, penipuan, dan praktik penipuan lainnya. (Asnawi, 2017:21)

Melihat fenomena pentingnya strategi untuk meningkatkan daya saing perusahaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam terhadap fenomena tersebut yakni Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam.

## **1.2. Rumusan Masalah**

### **1.2.1. Pernyataan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, yakni pemasalahan yang dihadapi oleh EKO RO adalah jumlah penjualan yang masih berada jauh dibawah pesaing, sehingga DAMIU EKO RO diharuskan untuk menetapkan strategi yang tepat agar dapat bertahan. Maka dari itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Meningkatkan Daya Saing Pada Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam”.

### **1.2.2. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan dari analisis permasalahan tersebut, pertanyaan penelitian ini adalah Strategi Apa Yang Dapat Digunakan Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Depot Air Minum Isi Ulang (DAMIU) EKO RO Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam.

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi apa saja yang diperlukan dalam meningkatkan daya saing pada depot isi ulang EKO RO berdasarkan perspektif Ekonomi Islam.

## **1.4. Kontribusi Penelitian**

### **1.4.1. Kontribusi Teoritis**

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat menunjukkan strategi yang dapat digunakan oleh EKO RO dalam meningkatkan daya saing pada

usaha air minum isi ulang. Serta diharapkan dapat dijadikan sumber pengetahuan dan dapat berguna untuk mengembangkan keilmuan Ekonomi Islam.

#### **1.4.2. Kontribusi Praktis**

Memberikan masukan dan saran mengenai strategi meningkatkan daya saing pada usaha air minum isi ulang EKO RO berdasarkan perspektif Ekonomi Islam.

#### **1.4.3. Kontribusi Agamis**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan edukasi dan manfaat tentang strategi meningkatkan daya saing EKO RO berdasarkan perspektif Ekonomi Islam

### **1.5. Gambaran Kontekstual Penelitian**

EKO RO adalah usaha depot air minum yang melakukan proses pengolahan air baku menjadi air minum yang siap dijual kepada konsumen. Proses pengolahan air minum pada prinsipnya adalah filtrasi (penyaringan) dan desinfeksi. Proses filtrasi ini digunakan untuk memisahkan kontaminan tersuspensi juga digunakan untuk memisahkan campuran koloid termasuk mikroorganisme dari dalam air, sedangkan desinfeksi ini digunakan untuk membunuh mikroorganisme yang tersaring dari proses sebelumnya.

EKO RO didirikan oleh Eko Kurniawan selaku pemilik dari depot air minum isi ulang ini di tahun 2014. Berlokasi di samping rumah beliau di Jalan Pahlawan Gang Manggis Nomor 101, Singkawang Tengah, Kalimantan Barat. Awalnya EKO RO sendiri dijalankan oleh Eko Kurniawan sebagai pemilik sekaligus yang mengantar, dan seiring dengan berjalan waktu, mulai merekrut orang sebagai pengantar sekaligus mengisi galon pada tahun 2017 yaitu Along. EKO RO dalam proses produksi menggunakan sumber air dari PDAM, memakan biaya sekitar Rp. 350.000,00 – Rp. 600.000,00 untuk sebulan. Dengan menggunakan tangki oren kapasitas 1m<sup>3</sup> menghasilkan 25 galon.

Produk yang disajikan oleh EKO RO terdiri dari air galon isi ulang berjenis ultraviolet dan reverse osmosis. Lampu Ultraviolet sterilisasi air merupakan sebuah alat filter, dimana alat ini mampu mengeluarkan cahaya UV

untuk mensterilkan air minum. Filter air sinar ultraviolet (UV), Filter air ditambah dengan lampu ultraviolet dapat membunuh kuman dengan efektif. Hal tersebut sudah terbukti karena sinar ultraviolet dapat membunuh kuman hingga 99 persen. Air kotor yang sudah melalui tahap penyaringan menggunakan filter air dan sudah berubah menjadi air bersih sangat dianjurkan untuk melewati tahap sinar ultraviolet (UV) supaya menjadi air minum yang sehat. Sedangkan Reverse Osmosis adalah suatu metode penyaringan yang dapat menyaring berbagai molekul besar dan ion-ion dari suatu larutan dengan cara memberi tekanan pada larutan ketika larutan itu berada di salah satu sisi membran seleksi (lapisan penyaring).

Proses tersebut menjadikan zat terlarut terendap di lapisan yang dialiri tekanan sehingga zat pelarut murni bisa mengalir ke lapisan berikutnya. Membran seleksi itu harus bersifat selektif atau bisa memilah yang artinya bisa dilewati zat pelarutnya (atau bagian lebih kecil dari larutan) tetapi tidak bisa dilewati zat terlarut seperti molekul berukuran besar dan ion-ion. Reverse Osmosis adalah sebuah proses pemaksaan sebuah terlarut dari sebuah daerah konsentrasi terlarut tinggi melalui sebuah membran ke sebuah daerah terlarut rendah dengan menggunakan sebuah tekanan melebihi tekanan osmotik. Dalam istilah lebih mudah, reverse osmosis adalah mendorong sebuah larutan melalui filter yang menangkap zat terlarut dari satu sisi dan membiarkan pendapatan pelarut murni dari sisi satunya.