

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN  
DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN  
PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

**TUGAS AKHIR**



**DIAJUKAN OLEH :**

**ADI CAKRA KUSUMA**

**2202001**

**POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI  
PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN LOGISTIK**

**2025**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN  
DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN  
PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Dalam Rangka Penyelesaian  
Program Studi Diploma III Manajemen Logistik  
Guna Memperoleh Sebutan Ahli Madya Logistik



**DIAJUKAN OLEH :**

**ADI CAKRA KUSUMA**

**2202001**

**POLITEKNIK TRANSPORTASI DARAT BALI  
PROGRAM STUDI D-III MANAJEMEN LOGISTIK**

**2025**

**HALAMAN PERSETUJUAN  
TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN  
DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN  
PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

Disusun Oleh:

**ADI CAKRA KUSUMA  
2202001**

Disetujui untuk diajukan pada

Sidang Tugas Akhir

Program Studi Diploma III Manajemen Logistik

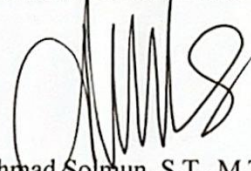
Menyetujui

DOSEN PEMBIMBING 1



Ni Luh Darmayanti, S.Kep.,Ns., M.M.  
NIP. 198700513 201902 2 001  
Tanggal: Juni 2025

DOSEN PEMBIMBING 2



Ahmad Solmun, S.T., M.T.  
NIP. 19900407 201902 1 001  
Tanggal: Juni 2025

Di tetapkan di: Tabanan

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**TUGAS AKHIR**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN**  
**DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN**  
**PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

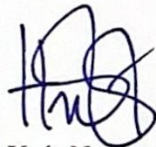
Telah disiapkan dan disusun oleh:

**ADI CAKRA KUSUMA**

**2202001**

**TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN DEWAN PENGUJI PADA**  
**TANGGAL: 24 JUNI 2025**  
**DAN DINYATAKAN TELAH LULUS DAN MEMENUHI SYARAT**

**Tim Penguji**



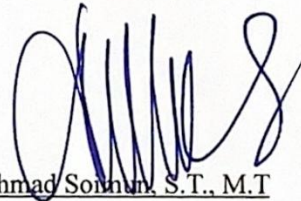
Hendra Yuda Novianto, S.E., M.AP  
NIP. 19771105 201012 1 001



Ni Luh Darmayanti, S.Kep.,Ns., M.M.  
NIP. 198700513 201902 2 001



Anggun Prima Gilang Rupaka, SP., M.SI  
NIP.19870423 201902 1 003



Ahmad Sorhanun, S.T., M.T  
NIP. 19900407 201902 1 001

Mengetahui,

**KETUA PROGRAM STUDI**  
**D-III MANAJEMEN LOGISTIK**



Nengah Widiangga Gautama, S.T., M.T.  
NIP. 19781209 200912 1 002

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya, Adi Cakra Kusuma, Nomor Mahasiswa 2202001, menyatakan bahwa Tugas Akhir dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN PT MAHA TIRTA SEJAHTERA" merupakan karya asli. Seluruh ide yang ada dalam Kertas Kerja Wajib/Tugas Akhir ini merupakan hasil penelitian yang saya susun sendiri dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini serta disebutkan dalam daftar pustaka. Selain itu, tidak ada bagian dari Tugas Akhir ini yang telah digunakan sebelumnya untuk memperoleh gelar Ahli Madya atau keserjanaan maupun sertifikat Akademik di suatu Perguruan Tinggi.

Jika pernyataan di atas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh Politeknik Transportasi Darat Bali.

Tabanan, 18 Juni 2025  
Penulis,



Adi Cakra Kusuma  
NIM: 2202001

ORADDHA ISV

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pengembangan Produksi dan Distribusi Air Minum Dalam Kemasan PT Maha Tirta Sejahtera”** ini. Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Diploma III Manajemen Logistik Politeknik Transportasi Darat Bali serta dimaksudkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai bidang logistik khususnya strategi produksi dan distribusi AMDK. Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini tentu tidak terlepas dari dukungan dan doa berbagai pihak yang telah membantu, penulis mengucapkan terima kasih dan rasa hormat yang sebesar besarnya kepada:

1. Orang tua dan Keluarga yang selalu ada untuk mendukung.
2. Ibu Firga Ariani, SE, M.M.Tr selaku Direktur Politeknik Transportasi Darat Bali.
3. Bapak Nengah Widiangga Gautama, S.T., M.T. selaku Kepala Program Studi D-III Manajemen Logistik.
4. Ibu Ni Luh Darmayanti, S.Kep.,Ns., M.M. selaku dosen pembimbing 1 yang telah meluangkan waktu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Ahmad Soimun, ST., MT. selaku dosen pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Dosen-dosen Program Studi Diploma III Manajemen Logistik yang telah memberikan bimbingan selama pendidikan.
7. Perusahaan Maha Tirta Sejahtera beserta seluruh staf.
8. Rekan-rekan Politeknik Transportasi Darat Bali Angkatan III khususnya program studi D-III Manajemen Logistik.

9. Pihak-pihak lain yang telah membantu dari pelaksanaan penyusunan Tugas Akhir hingga selesai.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih belum sempurna dan memerlukan perbaikan. Sehingga kritik serta masukan sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Akhir kata semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak

Tabanan, Juni 2025  
Penulis,



**Adi Cakra Kusuma**  
**2202001**



## DAFTAR ISI

|  |      |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL.....                           | i    |
| TUGAS AKHIR .....                            | ii   |
| KATA PENGANTAR.....                          | vi   |
| DAFTAR ISI.....                              | viii |
| DAFTAR TABEL.....                            | x    |
| DAFTAR GAMBAR.....                           | xi   |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                        | xii  |
| INTISARI.....                                | xiii |
| ABSTRACT.....                                | xiv  |
| BAB I PENDAHULUAN.....                       | 1    |
| 1.1 Latar Belakang .....                     | 1    |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                     | 3    |
| 1.3 Tujuan Penelitian .....                  | 3    |
| 1.4 Manfaat Penelitian.....                  | 3    |
| 1.5 Batasan Masalah .....                    | 4    |
| BAB II GAMBARAN UMUM.....                    | 5    |
| 2.1 Kondisi Wilayah.....                     | 5    |
| 2.2 Kondisi Objek .....                      | 6    |
| BAB III TINJAUAN PUSTAKA.....                | 9    |
| 3.1 Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) .....     | 9    |
| 3.2 Analisis SWOT .....                      | 10   |
| 3.3 Strategi .....                           | 11   |
| 3.4 Penelitian Terdahulu .....               | 13   |
| BAB IV METODOLOGI PENELITIAN .....           | 14   |
| 4.1 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data ..... | 14   |
| 4.2 Teknik Pengambilan Sampel.....           | 17   |
| 4.3 Pengukuran Variabel.....                 | 18   |
| 4.4 Teknik Analisis Data.....                | 19   |
| 4.5 Uji Validitas.....                       | 20   |

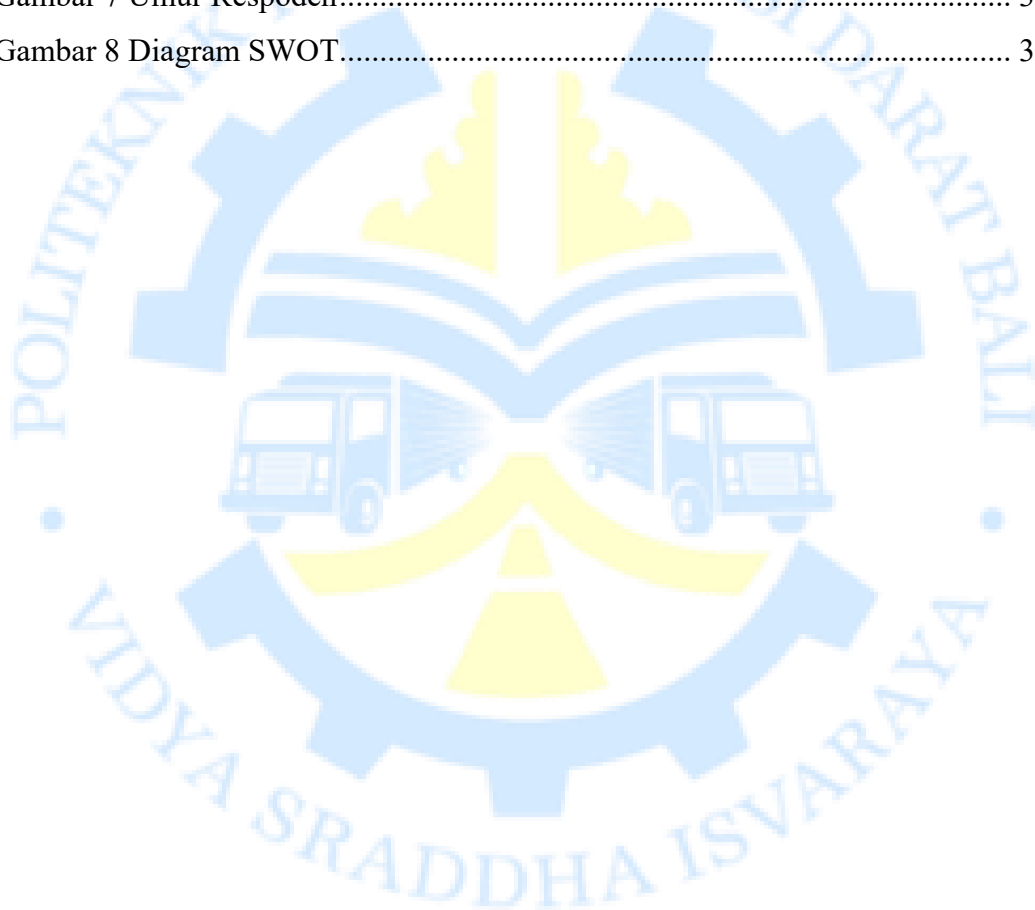
|  |           |
|--|-----------|
| 4.6 Analisis SWOT .....  | 21        |
| 4.7 Bagan Alir Penelitian .....  | 23        |
| 4.8 <i>Timeline</i> Kegiatan .....   | 25        |
| <b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>  | <b>27</b> |
| 5.1 Faktor <i>Internal</i> Serta Faktor <i>Eksternal</i> Dan Mempengaruhi Produksi<br>Dan Distribusi PT Maha Tirta Sejahtera ..... | 27        |
| 5.2 Kendala Utama Yang Dihadapi PT Maha Tirta Sejahtera Dalam Proses<br>Produksi Dan Distribusi AMDK .....                         | 29        |
| 5.3 Hasil Observasi Lapangan.....  | 29        |
| 5.4 Hasil Kecakupan Data.....  | 30        |
| 5.5 Uji Validitas.....   | 33        |
| 5.6 Strategi Yang Dapat Diterapkan Untuk Meningkatkan Efisiensi<br>Produksi Dan Distribusi Agar Lebih Kompetitif Di Pasar. ....    | 34        |
| 5.7 Diagram SWOT.....  | 38        |
| <b>BAB VI PENUTUP .....</b>  | <b>44</b> |
| 6.1 Kesimpulan.....  | 44        |
| 6.2 Saran.....   | 45        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>  | <b>46</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>   | <b>48</b> |

## DAFTAR TABEL

|   |    |
|---|----|
| Tabel 2. 1 Kondisi Wilayah Kabupaten Bangli .....                       | 5  |
| Tabel 3. 1 Penelitian Terdahulu .....                                   | 13 |
| Tabel 4. 1 Faktik Kekuatan .....  | 15 |
| Tabel 4. 2 Faktik Kelemahan .....                                       | 16 |
| Tabel 4. 3 Faktik Peluang.....  | 16 |
| Tabel 4. 4 Faktik Ancaman .....   | 16 |
| Tabel 4. 5 <i>Matrik Internal Factor Analisis Summary (IFAS)</i> .....  | 19 |
| Tabel 4. 6 <i>Matrik External Factors Analysis Summary (EFAS)</i> ..... | 20 |
| Tabel 4. 7 Matriks Analisis SWOT .....                                  | 22 |
| Tabel 4. 8 Timeline Kegiatan .....                                      | 26 |
| Tabel 5. 1 Uji Validitas Faktik Kekuatan .....                          | 33 |
| Tabel 5. 2 Uji Validitas Faktik Kelemahan .....                         | 33 |
| Tabel 5. 3 Uji Validitas Faktik Peluang.....                            | 34 |
| Tabel 5. 4 Uji Validitas Faktik Ancaman .....                           | 34 |
| Tabel 5. 5 Tingkat Signifikan Faktik.....                               | 35 |
| Tabel 5. 6 Analisis Faktik Strategis Internal .....                     | 36 |
| Tabel 5. 7 Tingkat Signifikan Faktik.....                               | 37 |
| Tabel 5. 8 Analisis Faktik Strategis <i>Eksternal</i> .....             | 38 |
| Tabel 5. 9 Matriks SWOT .....   | 40 |

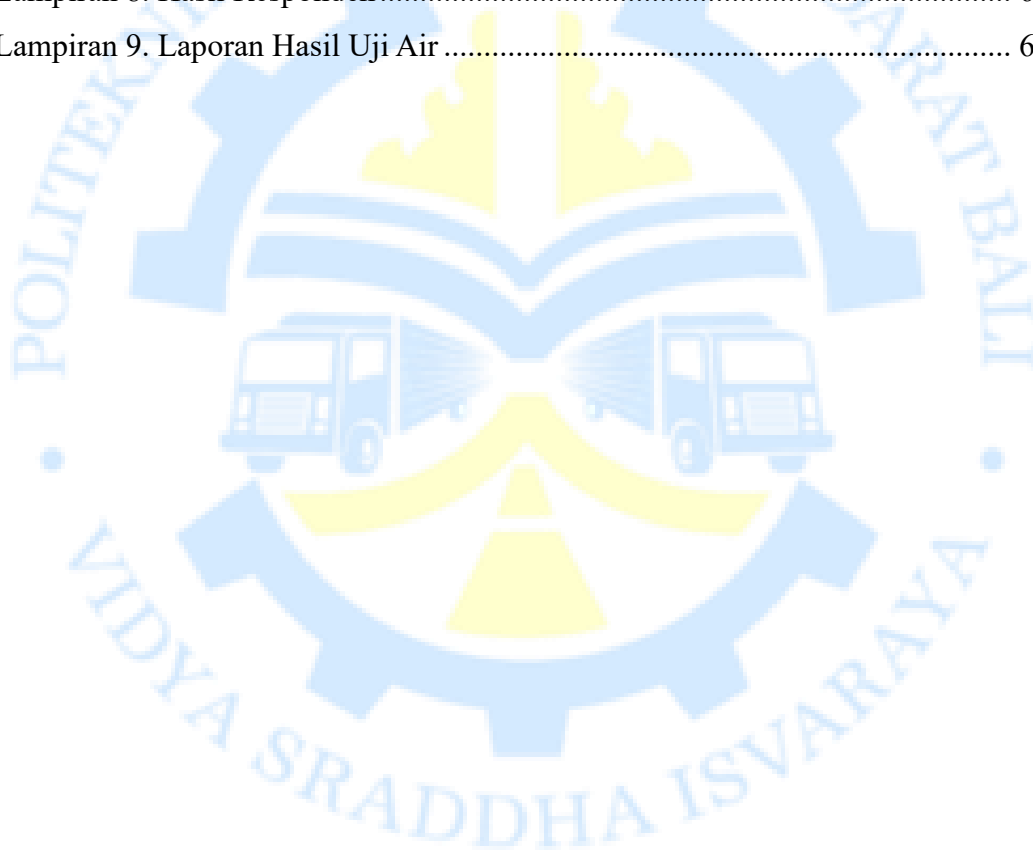
## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 1 Logo PT. Maha Tirta Sejahtera .....                          | 6  |
| Gambar 2 Foto Bangunan PT. Maha Tirta Sejahtera .....                 | 7  |
| Gambar 3 Foto Dua Unit Mesin Pengisi ( <i>Filling Machine</i> ) ..... | 8  |
| Gambar 4 Kuadran SWOT .....   | 22 |
| Gambar 5 Bagan Alir .....   | 24 |
| Gambar 6 Diagram Persentase Jabatan Responden .....                   | 31 |
| Gambar 7 Umur Responden .....   | 32 |
| Gambar 8 Diagram SWOT .....   | 39 |



## DAFTAR LAMPIRAN

|  |    |
|--|----|
| Lampiran 1. Dokumentasi wawancara.....                     | 48 |
| Lampiran 2. Permohonan Data Perusahaan.....                | 49 |
| Lampiran 3. Asistensi Bimbingan Tugas akhir .....          | 50 |
| Lampiran 4. Lembar Kuisisioner .....                       | 56 |
| Lampiran 5. Surat Pengantar PT Maha Tirta Sejahtera.....   | 61 |
| Lampiran 6. Surat Permohonan Persetujuan Tugas Akhir ..... | 62 |
| Lampiran 7. Data Permintaan AMDK .....                     | 63 |
| Lampiran 8. Hasil Responden.....                           | 63 |
| Lampiran 9. Laporan Hasil Uji Air .....                    | 64 |



**INTISARI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN  
DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN  
PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

Oleh  
ADI CAKRA KUSUMA

2202001

Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) telah menjadi kebutuhan utama masyarakat seiring meningkatnya kesadaran akan pentingnya konsumsi air yang higienis dan praktis. PT Maha Tirta Sejahtera, produsen lokal di Kabupaten Bangli, Bali, menghadapi tantangan dalam meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan distribusi secara efisien di tengah ketatnya persaingan industri AMDK. Permasalahan utama mencakup keterbatasan infrastruktur distribusi, kapasitas produksi yang belum maksimal, serta terbatasnya akses terhadap modal pengembangan. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pengembangan produksi dan distribusi menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan kuesioner yang disebarakan kepada 17 responden *internal* dengan teknik *snowball sampling*. Hasil menunjukkan bahwa perusahaan memiliki keunggulan dalam kualitas produk, harga yang kompetitif, dan reputasi yang baik di pasar lokal. Namun, perusahaan juga menghadapi ancaman dari pesaing besar dan fluktuasi biaya produksi. Strategi ST dipilih sebagai pendekatan utama, yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman *eksternal*. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat daya saing perusahaan di pasar AMDK yang semakin kompetitif.

**Kata Kunci:** Strategi Pengembangan, Distribusi, Produksi, AMDK, SWOT, PT Maha Tirta Sejahtera

## ***ABSTRACT***

# **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN PT MAHA TIRTA SEJAHTERA**

Oleh

ADI CAKRA KUSUMA

2202001

*Bottled Drinking Water (AMDK) has become a primary need of the community as awareness of the importance of hygienic and practical water consumption increases. PT Maha Tirta Sejahtera, a local producer in Bangli Regency, Bali, faces challenges in increasing production capacity and efficiently expanding distribution coverage amidst intense competition in the bottled water industry. The main problems include limited distribution infrastructure, production capacity that has not been maximized, and restricted access to development capital. This study aims to formulate production and distribution development strategies using SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis. Data were obtained through observations, interviews, and questionnaires distributed to 17 internal respondents using snowball sampling. The results show that the company has advantages in product quality, competitive pricing, and a good reputation in the local market. However, the company also faces threats from large competitors and fluctuations in production costs. The ST strategy was chosen as the main approach, utilizing internal strengths to overcome external threats. This strategy is expected to improve operational efficiency and strengthen the company's competitiveness in the increasingly competitive bottled water market.*

**Keywords:** *Development Strategy, Distribution, Production, Bottled Drinking Water, SWOT, PT Maha Tirta Sejahtera*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Air merupakan kebutuhan esensial bagi keberlangsungan hidup manusia. Ketersediaan air bersih yang layak konsumsi menjadi sumber daya vital yang memegang peran penting dalam aktivitas sehari-hari. Salah satu solusi praktis dan higienis yang dapat menjawab kebutuhan masyarakat terhadap air minum berkualitas adalah melalui produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Permintaan terhadap produk AMDK terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan aktivitas ekonomi, khususnya di wilayah Bali yang memiliki kepadatan penduduk tinggi serta industri pariwisata yang berkembang pesat (Maharani, 2016).

Menurut Badan Pusat Statistik (2023), jumlah masyarakat yang menggunakan air bersih meningkat secara signifikan antara tahun 2018 hingga 2023. Selain itu, lebih dari 50 perusahaan di Bali terlibat dalam industri AMDK. Fakta ini menunjukkan bahwa industri AMDK memiliki potensi pasar yang besar. Namun, pada saat yang sama, tingkat persaingannya juga sangat tinggi. Hal ini menjadikan sektor ini sebagai salah satu industri yang paling kompetitif di Bali. PT Maha Tirta Sejahtera merupakan salah satu produsen AMDK yang beroperasi di Kabupaten Bangli.

PT Maha Tirta Sejahtera berupaya memenuhi kebutuhan air minum berkualitas di wilayah Bali, khususnya di daerah Karangasem, Klungkung, Gianyar, dan Bangli. Wilayah-wilayah tersebut memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi. Namun, PT Maha Tirta Sejahtera masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam aspek distribusi. Distribusi yang belum efisien menjadi hambatan utama dalam menjangkau pasar secara optimal.

Salah satu kendala yang dihadapi adalah ketiadaan infrastruktur distribusi yang memadai. Perusahaan belum memiliki distributor resmi maupun gudang yang strategis di wilayah target pasar. Hal ini menyebabkan pengiriman menjadi lebih lama dan biaya operasional meningkat, terutama untuk lokasi yang jauh dari pusat

produksi. Keterlambatan pengiriman tidak hanya berdampak pada efisiensi, tetapi juga menurunkan kepuasan pelanggan. Jika dibiarkan, hal ini dapat merugikan posisi perusahaan dalam jangka panjang (Aulia and Dewi, 2024).

Selain persoalan *internal*, perusahaan juga dihadapkan pada tekanan *eksternal* berupa persaingan yang semakin ketat. Banyak perusahaan regional maupun nasional yang menawarkan produk sejenis dengan harga yang kompetitif. Oleh karena itu, strategi yang tepat sangat diperlukan untuk menghadapi kondisi pasar tersebut. Strategi ini harus mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan *internal* sekaligus memanfaatkan peluang *eksternal*. Evaluasi terhadap kondisi ini perlu dilakukan secara terukur dan berbasis data.

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) merupakan pendekatan yang sesuai untuk menilai kondisi *internal* dan *eksternal* perusahaan. Metode ini membantu perusahaan dalam menyusun strategi yang lebih objektif dan terarah. Melalui analisis SWOT, PT Maha Tirta Sejahtera dapat mengenali kekuatan seperti loyalitas pelanggan dan kualitas produk. Di sisi lain, perusahaan juga dapat memperbaiki kelemahan seperti kurangnya infrastruktur distribusi. Selain itu, peluang pasar dapat dimanfaatkan sambil tetap mengantisipasi ancaman dari persaingan harga atau regulasi pemerintah.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor *internal* dan *eksternal* yang mempengaruhi produksi dan distribusi AMDK di PT Maha Tirta Sejahtera. Tujuan lainnya adalah memberikan rekomendasi strategis guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan. Melalui penerapan strategi yang tepat berbasis analisis SWOT, perusahaan diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Dengan demikian, posisi PT Maha Tirta Sejahtera dalam industri AMDK dapat semakin kuat.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis tertarik untuk meneliti dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN DISTRIBUSI AIR MINUM DALAM KEMASAN PT MAHA TIRTA SEJAHTERA”**. Penelitian ini diharapkan PT Maha Tirta Sejahtera dapat memperoleh wawasan yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pengembangan produksi dan distribusi AMDK.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor *internal* (kekuatan dan kelemahan) serta faktor *eksternal* (peluang dan ancaman) mempengaruhi produksi dan distribusi PT Maha Tirta Sejahtera?
2. Apa saja kendala utama yang dihadapi PT Maha Tirta Sejahtera dalam proses produksi dan distribusi AMDK?
3. Bagaimana strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi agar lebih kompetitif di pasar?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Menganalisis faktor *internal* (kekuatan dan kelemahan) serta faktor *eksternal* (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi produksi dan distribusi PT Maha Tirta Sejahtera menggunakan pendekatan SWOT.
2. Mengidentifikasi kendala utama dalam proses produksi dan distribusi AMDK di PT Maha Tirta Sejahtera.
3. Merumuskan strategi pengembangan yang dapat meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi agar lebih kompetitif di industri AMDK.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu di bidang logistik serta menjadi acuan strategis bagi perusahaan. Adapun manfaat tersebut adalah:

1. Memberikan referensi dan wawasan akademis terkait penerapan analisis SWOT dalam strategi pengembangan distribusi, khususnya pada industri air minum dalam kemasan, sehingga dapat menjadi acuan bagi penelitian sejenis di masa mendatang.
2. Memberikan rekomendasi strategis yang aplikatif bagi PT Maha Tirta Sejahtera dalam meningkatkan efisiensi distribusi dan memperluas

jangkauan konsumen, serta membantu perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

3. Mendukung PT Maha Tirta Sejahtera merumuskan strategi produksi dan distribusi AMDK yang lebih efektif dan efisien dengan menentukan langkah yang terarah dan berbasis data untuk meningkatkan daya saing di industri AMDK yang semakin kompetitif.

### **1.5 Batasan Masalah**

Batasan masalah ditetapkan agar penelitian dapat berjalan secara terarah dan efisien, serta membantu peneliti memfokuskan kajian pada ruang lingkup yang relevan. Adapun batasan-batasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya berfokus pada analisis faktor-faktor *internal* (kekuatan dan kelemahan) dan *eksternal* (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi strategi distribusi produk AMDK di PT Maha Tirta Sejahtera.
2. Ruang lingkup penelitian terbatas pada wilayah distribusi PT Maha Tirta Sejahtera dan tidak mencakup aspek pemasaran, promosi, atau strategi ekspansi ke pasar baru.
3. Analisis keuangan, seperti evaluasi *profitabilitas* atau pengaruh strategi distribusi terhadap pendapatan perusahaan, tidak menjadi bagian dari penelitian ini.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM

#### 2.1 Kondisi Wilayah

Kabupaten Bangli merupakan salah satu dari delapan kabupaten/kota di Provinsi Bali dengan luas wilayah mencapai 520,81 km<sup>2</sup> atau sekitar 9,24% dari total luas Provinsi Bali. Secara geografis, Bangli terletak di antara 8°08'30" – 8°31'07" Lintang Selatan dan 115°13'43"–115°27'24" Bujur (Badan Pusat Statistik, 2022). Kabupaten ini menjadi satu-satunya wilayah di Provinsi Bali yang tidak memiliki Pantai (Pemerintah Kabupaten Bangli, 2023). Adapun batas-batas wilayahnya adalah Kabupaten Buleleng di utara, Kabupaten Karangasem dan Klungkung di timur, Kabupaten Klungkung dan Gianyar di selatan, serta Kabupaten Badung dan Gianyar di bagian barat.

Secara administratif, Kabupaten Bangli terdiri atas 4 kecamatan dan 72 desa/kelurahan. Keempat kecamatan tersebut adalah Kecamatan Susut, Kecamatan Bangli, Kecamatan Tembuku, dan Kecamatan Kintamani. Pusat pemerintahan atau ibu kota kabupaten berada di Kawasan Perkotaan Bangli. Luas wilayah tiap kecamatan berbeda-beda, dengan Kecamatan Kintamani sebagai wilayah terluas yakni 366,9 km<sup>2</sup>, sementara Kecamatan Tembuku merupakan wilayah terkecil dengan luas 48,3 km<sup>2</sup> (Badan Pusat Statistik, 2022). Kondisi wilayah Kabupaten Bangli berdasarkan kecamatan dan luas area disajikan pada Tabel 2.1.

Tabel 2. 1 Kondisi Wilayah Kabupaten Bangli

| No | Kecamatan | Luas Area (Km Persegi) |       |
|----|-----------|------------------------|-------|
|    |           | Km                     | %     |
| 1  | Susut     | 49,3                   | 9,47  |
| 2  | Bangli    | 56,3                   | 10,81 |
| 3  | Tembuku   | 48,3                   | 9,27  |
| 4  | Kintamani | 366,9                  | 70,45 |

(Sumber: Badan Pusat Statistik Bangli, 2022)

Kondisi Sebagian besar penduduk di Kabupaten Bangli bermata pencaharian di sektor pertanian dan perkebunan. Salah satu komoditas unggulan daerah ini adalah tanaman hortikultura seperti cabai, kubis, tomat, dan bawang

putih, terutama yang berasal dari Kecamatan Kintamani. Dari segi distribusi penduduk, Kecamatan Kintamani memiliki jumlah penduduk terbanyak, yaitu sekitar 114.252 jiwa atau 43,62% dari total penduduk Kabupaten Bangli. Sebaliknya, Kecamatan Tembuku merupakan wilayah dengan jumlah penduduk paling sedikit, yakni sebanyak 44.022 jiwa atau 16,77%.

## 2.2 Kondisi Objek

PT. Maha Tirta Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Perusahaan ini berlokasi di Banjar Tanggahan Tengah, Desa Demulih, Kecamatan Susut, Kabupaten Bangli, Provinsi Bali. Identitas perusahaan salah satunya ditunjukkan melalui logo resmi, sebagaimana diperlihatkan pada Gambar 1.



(Sumber: : PT. Maha Tirta Sejahtera,2025)  
Gambar 1 Logo PT. Maha Tirta Sejahtera

PT. Maha Tirta Sejahtera didirikan pada tanggal 26 September 2017. Perusahaan ini menempati lahan seluas 1.200 m<sup>2</sup> dengan luas bangunan mencapai 870 m<sup>2</sup>. Fasilitas operasionalnya didukung oleh satu gardu listrik berkapasitas 41.500 VA. Gambar 2 menampilkan tampak depan bangunan gudang PT. Maha Tirta Sejahtera yang menjadi pusat kegiatan produksi dan distribusi perusahaan. PT. Maha Tirta Sejahtera memiliki kemampuan produksi yang memadai dalam bidang air minum dalam kemasan. Produk air mineral yang diproduksi perusahaan dipasarkan dengan merek dagang Vodamin. Produk ini tersedia dalam tiga jenis kemasan, yaitu kemasan gelas berukuran 220 ml, kemasan botol berukuran 330 ml, dan kemasan galon berkapasitas 19 liter.



(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025)  
Gambar 2 Foto Bangunan PT. Maha Tirta Sejahtera

Untuk mendukung proses produksi air minum dalam kemasan, PT. Maha Tirta Sejahtera dilengkapi dengan berbagai mesin dan peralatan produksi, termasuk instalasi *water treatment plant* yang menjadi bagian penting dalam sistem pengolahan air. Sumber air berasal dari sumur bor dengan kapasitas terpasang sebesar 7.000 liter per jam. Air dari sumur kemudian melalui tahapan *pre-water treatment* untuk proses demineralisasi dengan kapasitas 6.000 liter per jam.

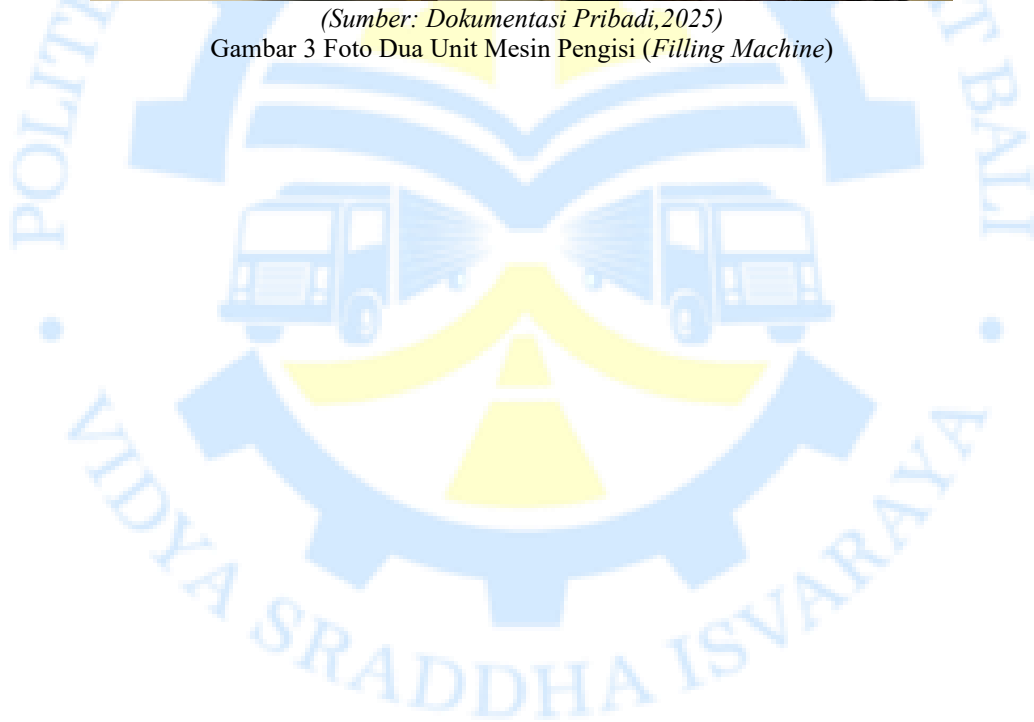
Dalam proses produksinya, perusahaan mengoperasikan beberapa jenis mesin berdasarkan jenis kemasan yang diproduksi. Untuk produksi air kemasan galon, perusahaan menggunakan satu unit mesin *washer galon* dengan dua *kavity* yang mampu mencuci hingga 300 galon per jam, serta satu unit mesin *filling* dan *capping* galon otomatis dengan empat *nozzle* yang memiliki kapasitas sama, yaitu 300 galon per jam.

Sementara itu, untuk kemasan gelas, PT. Maha Tirta Sejahtera memiliki dua unit mesin pengisi (*filling machine*), yakni mesin *4x1 pneumatic* dengan kapasitas 100 karton per jam dan mesin *4x2 full pneumatic* yang mampu memproduksi hingga 200 karton per jam. Adapun produksi botol didukung oleh mesin dengan kapasitas produksi mencapai 1.000 botol per jam. Gambar 3 memperlihatkan tampilan salah satu mesin pengolahan air minum dalam kemasan yang digunakan dalam proses produksi.



*(Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025)*

**Gambar 3 Foto Dua Unit Mesin Pengisi (Filling Machine)**



## **BAB III**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **3.1 Air Minum Dalam Kemasan (AMDK)**

AMDK merupakan air yang telah melalui berbagai proses pengolahan sehingga aman untuk dikonsumsi langsung. Berdasarkan penelitian Kusuma (2015), Terdapat berbagai jenis produk AMDK yang beredar di pasaran. Setiap produk tersebut wajib memenuhi standar tertentu guna menjamin kualitas serta keamanan bagi konsumen. Kusuma (2015) juga mengungkapkan bahwa permintaan terhadap AMDK terus mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya air minum yang higienis dan praktis.

Perkembangan industri AMDK di Bali turut mengalami pertumbuhan pesat, didorong oleh pertambahan jumlah penduduk serta kemajuan sektor pariwisata. Data dari BPS menunjukkan bahwa dalam satu dekade terakhir, tingkat konsumsi air minum kemasan mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini disebabkan oleh semakin besarnya kebutuhan masyarakat lokal dan wisatawan terhadap air minum yang berkualitas serta praktis dikonsumsi. Dengan permintaan yang terus bertumbuh, industri AMDK terus berkembang, dengan berbagai merek yang bersaing dalam menyediakan produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan standar nasional yang berlaku.

Industri AMDK di Indonesia mengalami perkembangan pesat dalam beberapa dekade terakhir, didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya konsumsi air bersih yang praktis. Menurut laporan BPS konsumsi AMDK di Bali meningkat lebih dari 30% dalam lima tahun terakhir. Hal ini selaras dengan data dari Kementerian Perindustrian yang mencatat peningkatan jumlah produsen AMDK berskala kecil dan menengah yang beroperasi di daerah wisata seperti Denpasar, Badung, dan Gianyar (BPS Bangli, 2023).

Masyarakat memilih untuk mengonsumsi AMDK terutama karena faktor kepraktisan. Dalam kehidupan sehari-hari yang semakin dinamis, kebutuhan akan produk yang mudah diperoleh dan dikonsumsi tanpa melalui proses pengolahan tambahan menjadi pertimbangan utama. AMDK menawarkan kemudahan bagi

masyarakat dalam berbagai situasi, baik saat beraktivitas di luar rumah, bekerja, maupun dalam perjalanan. Selain itu, kemasan yang higienis dan tersedia dalam berbagai ukuran membuat AMDK semakin diminati sebagai pilihan utama dalam memenuhi kebutuhan hidrasi sehari-hari (Mufrodi *et al.*, 2019).

Dari sisi kesehatan, konsumsi AMDK oleh masyarakat juga dapat dikaitkan dengan tingkat pemahaman mereka terhadap pentingnya kualitas air minum yang layak. Faktor ini dipengaruhi oleh latar belakang pendidikan serta pengalaman individu dalam mengakses informasi kesehatan. Masyarakat dengan tingkat pengetahuan yang lebih tinggi mengenai kualitas air cenderung lebih selektif dalam memilih produk AMDK yang sesuai dengan standar kesehatan. Selain itu, paparan terhadap isu-isu lingkungan dan keamanan pangan turut berkontribusi terhadap preferensi masyarakat dalam memilih AMDK dibandingkan dengan sumber air minum lainnya (Mufrodi *et al.*, 2019).

### **3.2 Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan alat strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang dapat mempengaruhi suatu perusahaan. Tujuan utama dari metode ini adalah untuk mengenali kekuatan dan kelemahan *internal* perusahaan serta mengidentifikasi peluang dan ancaman *eksternal* yang dapat mempengaruhi operasional bisnis. Dengan melakukan analisis ini, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih terarah dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada. Selain itu, pendekatan SWOT membantu perusahaan dalam mengoptimalkan keunggulan serta mengurangi risiko yang mungkin timbul di masa depan (Hendrawati, 2017).

Arifin & Agustin (2023) dalam penelitiannya mengenai PT Abutama, sebuah perusahaan AMDK di Indonesia, menekankan pentingnya efisiensi distribusi dalam meningkatkan daya saing. Salah satu faktor kunci yang disoroti adalah pemilihan mitra distribusi yang tepat agar perusahaan dapat memperluas jangkauan pasarnya secara optimal.

Menurut Hendrawati (2023), analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk memahami kondisi *internal*, baik dari segi kekuatan maupun kelemahan,

serta memperhatikan faktor *eksternal* yang berpotensi menjadi peluang atau ancaman. Evaluasi ini mencakup beberapa aspek utama, antara lain:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merupakan faktor *internal* yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Kekuatan ini dapat berupa stabilitas finansial, reputasi merek yang baik, posisi pasar yang kuat, hubungan yang solid dengan pelanggan dan pemasok, serta keunggulan operasional lainnya.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan mengacu pada faktor *internal* yang dapat menghambat perkembangan perusahaan. Kelemahan ini dapat berupa keterbatasan dalam aspek finansial, kurangnya kapabilitas manajerial, strategi pemasaran yang kurang efektif, hingga citra merek yang belum optimal.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah kondisi *eksternal* yang dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Peluang ini dapat berasal dari pertumbuhan pasar, perubahan regulasi yang menguntungkan, perkembangan teknologi, serta kemitraan strategis dengan pihak lain.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman merupakan faktor *eksternal* yang dapat berdampak negatif terhadap perusahaan. Ancaman dapat berupa peningkatan persaingan, perubahan kebijakan pemerintah yang tidak menguntungkan, perkembangan teknologi yang dapat menggantikan produk perusahaan, serta fluktuasi permintaan pasar.

Dengan memahami faktor-faktor ini, perusahaan dapat menyusun strategi yang lebih tepat guna mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya di industri yang terus berkembang.

### 3.3 Strategi

Strategi adalah konsep yang luas dan digunakan dalam berbagai bidang seperti pendidikan, bisnis, komunikasi, dan manajemen. Secara umum, strategi dapat didefinisikan sebagai suatu perencanaan atau pendekatan sistematis yang

dirancang untuk mencapai tujuan tertentu dengan efisiensi dan efektivitas. Dalam dunia akademik, strategi sering dikaji dalam berbagai konteks sesuai dengan bidang keilmuan yang membahasnya.

Strategi memiliki banyak definisi yang berbeda tergantung pada perspektif yang digunakan. Menurut Saputra (2022) menyatakan bahwa strategi adalah pendekatan atau metode yang digunakan untuk mencapai tujuan pembelajaran secara efektif. Dalam penelitiannya, ia menemukan bahwa pemilihan strategi yang sesuai dalam proses pendidikan dapat berkontribusi pada peningkatan motivasi serta pemahaman peserta didik terhadap materi yang disampaikan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang tepat tidak hanya membantu mencapai hasil belajar yang optimal, tetapi juga dapat meningkatkan keterlibatan dan antusiasme siswa dalam proses pembelajaran. Fariha (2025) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa strategi kepemimpinan yang efektif mencakup perencanaan yang matang, transparansi dalam komunikasi, serta kolaborasi yang baik antar anggota organisasi. Dengan strategi kepemimpinan yang kuat, efektivitas organisasi dapat meningkat secara signifikan.

Strategi pengembangan bisnis yang efektif mencakup perencanaan distribusi yang baik, promosi yang sesuai, serta penerapan strategi pemasaran yang terintegrasi. Dalam penelitian ini, dijelaskan bahwa distribusi yang efisien akan meningkatkan pangsa pasar perusahaan dan mempercepat pertumbuhan bisnis (Mahrus *et al.*, 2024). Lebih lanjut, penelitian Husniar (2023) menekankan bahwa strategi pengembangan distribusi harus berorientasi pada pemanfaatan teknologi digital.

### 3.4 Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung dan memperkuat landasan teoritis serta merumuskan posisi penelitian ini, berikut disajikan beberapa hasil penelitian terdahulu yang relevan. Penelitian terdahulu diuraikan pada Tabel 3.1.

Tabel 3. 1 Penelitian Terdahulu

| No | Nama Penelitian (Tahun Penelitian)  | Judul Penelitian  | Metode Penelitian   | Hasil Analisis  | Perbedaan   |
|----|---|---|---|---|---|
| 1. | Herman, Moh hafidz, Pattasang, Anwar, Abd Razak, Siti Aisyah Jamal, Harmen (2025) | Strategi Promosi untuk Meningkatkan Penjualan pada Coffeeshop & Resto dengan Metode SWOT          | Analisis SWOT   | Kasta Coffeeshop dapat meningkatkan daya saing melalui strategi promosi berbasis kekuatan <i>internal</i> dan peluang pasar | Fokus penelitian pada strategi promosi, bukan distribusi dan produksi AMDK            |
| 2. | Yasmine (2025)  | Perencanaan Strategi Digital dengan Metode Ward and Peppard pada PT Happify Kebahagiaan Indonesia | SWOT, <i>Value Chain</i> , dan <i>Critical Success Factor</i> | Menggunakan SWOT untuk menentukan strategi digital terbaik bagi perusahaan teknologi  | Fokus pada strategi digital, berbeda dengan fokus penelitian ini pada distribusi AMDK |
| 3. | Asfiah, Aries Dwi Indriyanti (2022)   | Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Toko Hijab Q-Ya menggunakan Metode Ward and Peppard   | SWOT & Sistem Informasi                                       | Menggunakan SWOT untuk merancang strategi digital pada industri hijab   | Fokus pada digitalisasi sistem, bukan distribusi fisik                                |