



STUDI KELAYAKAN BISNIS SYARIAH UMKM PADA DEPOT AIR MINUM
ISI ULANG MAULANA DI KECAMATAN TAMBANG KABUPATEN KAMPAR:
ANALISIS ASPEK PASAR, TEKNIS, MANAJERIAL, REGULASI, DAN
PEMASARAN

Diany Mairiza¹, Avilla Veronica², Devi Afriani³, Elisa Amanda⁴, Budi Azwar⁵

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia¹

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia²

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia³

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia⁴

UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia⁵

Email Corresponding Author: diany.mairiza@uin-suska.ac.id

Article History	Submit	Accepted	Publish
	Tgggl/Bulan/Tahun	Tgggl/Bulan/Tahun	Tgggl/Bulan/Tahun
	13/05/2026	14/05/2026	14/05/2026

Abstract

This study aims to analyze the feasibility of a sharia-based business at the Maulana Refill Drinking Water Depot MSME in Tambang District, Kampar Regency, based on market, technical, managerial, regulatory, and marketing aspects. The study employed a descriptive qualitative method using observation, interviews, and documentation techniques for data collection. The results indicate that the business has high and stable market demand, production processes that comply with standards, effective business management, and official permits that meet health standards. The marketing strategy, which includes competitive pricing, a strategic location, delivery services, and the use of WhatsApp for ordering, is considered quite effective, although digital promotion remains limited. From a sharia perspective, the business has implemented the principles of halalan thayyiban, trustworthiness, and transparency in its operations. Overall, the Maulana Refill Drinking Water Depot MSME is considered feasible to operate and develop in accordance with Islamic economic principles. The study recommends improving sanitation, digitizing financial records, optimizing digital promotion, and adding distribution vehicles to support increasing demand.

Key Word: Business Feasibility Study, MSMEs, Refill Drinking Water, Sharia, Feasibility Analysis.

أبستراك

أ تهدف هذه الدراسة إلى تحليل جدوى الأعمال التجارية الإسلامية في مشروع مؤسسة "مولانا" لتعبئة مياه الشرب في منطقة تامبانغ بمحافظة كامبار، وذلك من خلال الجوانب السوقية، والفنية، والإدارية، والتنظيمية، والتسويقية. واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي الكيفي باستخدام أساليب الملاحظة، والمقابلات، والتوثيق في جمع البيانات. وأظهرت نتائج الدراسة أن المشروع يتمتع بطلب سوقي مرتفع ومستقر، وأن عملية الإنتاج تسير وفق المعايير المطلوبة، كما أن إدارة المشروع تعمل بفعالية إضافة إلى حصول المشروع على التراخيص الرسمية واستيفائه لمعايير الصحة والسلامة. كما تبين أن الاستراتيجية التسويقية المعتمدة من خلال الأسعار التنافسية، والموقع الاستراتيجي، وخدمة التوصيل، واستخدام تطبيق واتساب تُعد فعالة إلى حد ما رغم محدودية الترويج الرقمي. ومن المنظور الشرعي، فقد التزم المشروع بمبادئ الحلال الطيب، والأمانة، والشفافية في عملياته التشغيلية. وبناءً على ذلك، يُعد مشروع مؤسسة "مولانا" لتعبئة مياه الشرب مشروعًا جديرًا بالتشغيل والتطوير بما يتوافق مع

مبادئ الاقتصاد الإسلامي. وتوصي الدراسة بتحسين معايير النظافة، ورقمنة السجلات الإدارية، وتعزيز التسويق الرقمي، وإضافة وسائل نقل لدعم زيادة الطلب.

الكلمات المفتاحية: دراسة جدوى الأعمال، المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، مياه الشرب المعاد تعبئتها، الشريعة الإسلامية، تحليل الجدوى

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis syariah pada UMKM Depot Air Minum Isi Ulang Maulana di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar berdasarkan aspek pasar, teknis, manajerial, regulasi, dan pemasaran. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha memiliki permintaan pasar yang tinggi dan stabil, proses produksi sesuai standar, manajemen usaha berjalan efektif, serta telah memiliki izin resmi dan memenuhi standar kesehatan. Strategi pemasaran melalui harga kompetitif, lokasi strategis, layanan antar, dan pemanfaatan *WhatsApp* dinilai cukup efektif meskipun promosi digital masih terbatas. Dari perspektif syariah, usaha telah menerapkan prinsip *halalan thayyiban*, amanah, dan transparansi. Secara keseluruhan, UMKM Depot Air Minum Isi Ulang Maulana layak dijalankan dan dikembangkan sesuai prinsip ekonomi syariah. Penelitian merekomendasikan peningkatan sanitasi, digitalisasi pencatatan, optimalisasi promosi digital, dan penambahan kendaraan distribusi.

Kata kunci: Studi Kelayakan Bisnis, UMKM, Air Minum Isi Ulang, Syariah, Analisis Kelayakan



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Publisher: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) STIS Al-Ittihad Bima

PENDAHULUAN

Air merupakan kebutuhan dasar manusia yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan sehari-hari. Kebutuhan terhadap air bersih terus meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk serta perkembangan aktivitas rumah tangga, industri, dan layanan publik. Meningkatnya jumlah penduduk menjadi faktor utama yang mendorong tingginya konsumsi air bersih, sementara di sisi lain kualitas sumber air semakin menurun akibat pencemaran lingkungan, perubahan iklim, dan berkurangnya debit air tanah¹. Kondisi tersebut menyebabkan masyarakat semakin bergantung pada penyedia air bersih yang aman dan layak konsumsi.

Secara biologis, air memiliki peran penting bagi tubuh manusia karena menyusun sekitar 60–70% berat tubuh dan berfungsi dalam proses hidrasi, metabolisme, transportasi nutrisi, pengaturan suhu tubuh, serta pembuangan zat sisa metabolisme². Oleh karena itu, air termasuk dalam kebutuhan primer yang harus dipenuhi sebelum kebutuhan lainnya.

Di Indonesia, usaha depot air minum isi ulang berkembang pesat. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian, terdapat puluhan ribu depot air minum yang tersebar di seluruh Indonesia, dengan sebagian besar termasuk dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta memiliki tingkat risiko usaha menengah hingga tinggi sehingga wajib

¹ Wilhelminus Mema, Yustina P Penu, and Baltasar T Djata, "Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Air Bersih Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada," *Jurnal Equilibrium* 1, no. 2 (2021).

² Budi Iman Santoso et al., *Air Bagi Kesehatan*, 3rd ed. (Jakarta: Centra Communication, 2017).

Diany Mairiza¹, Avilla Veronica², Devi Afriani³, Elisa Amanda⁴, Budi Azwar⁵

memenuhi standar perizinan dan kesehatan ³. Bahkan, air minum isi ulang menjadi salah satu sumber utama konsumsi air minum masyarakat Indonesia.

Dari sisi ekonomi, UMKM air minum isi ulang memiliki peluang yang besar karena menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan air minum kemasan bermerek. Hal ini menjadikan produk air isi ulang lebih diminati oleh masyarakat luas, terutama pada kelompok rumah tangga dan pelaku usaha kecil. Selain itu, keberadaan usaha ini juga berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan masyarakat ⁴.

Namun demikian, usaha depot air minum isi ulang juga menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait konsistensi kualitas air, higienitas proses produksi, serta kepatuhan terhadap standar kesehatan. Ketidakkonsistenan kualitas air, seperti perubahan rasa atau bau, masih ditemukan pada beberapa depot akibat kurang optimalnya pengelolaan operasional dan sanitasi. Hal ini dapat berdampak pada kepercayaan konsumen serta keberlanjutan usaha.

Di sisi lain, perkembangan UMKM di Indonesia sangat signifikan, dengan kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta penyerapan tenaga kerja nasional. UMKM menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia karena jumlahnya yang dominan dan perannya dalam menggerakkan ekonomi lokal ⁵. Namun, meningkatnya jumlah UMKM juga diikuti oleh persaingan yang semakin ketat, termasuk dalam sektor depot air minum isi ulang.

Persaingan usaha pada era digital menuntut pelaku UMKM untuk lebih inovatif dalam strategi pemasaran, efisiensi operasional, serta pemanfaatan teknologi. Kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar menjadi faktor penting agar usaha tetap bertahan dan berkembang ⁶.

Selain aspek ekonomi, usaha dalam perspektif Islam harus memenuhi prinsip syariah, yaitu halal, amanah, transparan, serta tidak merugikan konsumen. Produk air minum sebagai kebutuhan dasar manusia harus memenuhi prinsip *halalan thayyiban*, yaitu halal, bersih, higienis, dan bermanfaat ⁷. Oleh karena itu, aspek syariah menjadi bagian penting dalam penilaian kelayakan usaha.

UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana yang berlokasi di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, Riau, merupakan salah satu usaha yang bergerak di sektor ini. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, usaha ini perlu dievaluasi dari berbagai aspek untuk mengetahui tingkat kelayakannya, baik dari aspek pasar, teknis, manajerial, regulasi, maupun pemasaran, termasuk dalam perspektif syariah.

³ Kementerian Perindustrian, "Kolaborasi Dengan Kemenkes: Kemenperin Gelar Kursus Tingkatkan Standar Sanitasi Depot Air Minum," *Ik.m.Kemenperin.Go.Id*, 2024.

⁴ Riska Aulia and Sandra Dewi, "Peran Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kota Padang Panjang Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesia Dinas Kesehatan Kota Padang Panjang Melakukan P" 3, no. 4 (2024): 208–221.

⁵ Kadin, "UMKM Indonesia," *Kadin*, n.d.

⁶ Janice Hartanto, "Persaingan Usaha Di Sektor UMKM Dengan Dukungan Ekonomi Digital Menjadi Penopang Pertumbuhan Ekonomi Nasional," *Www.Ciputra.Ac.Id*, n.d.

⁷ Uswatun Hasanah and Khoirun Nasik, "Analisis Implementasi Label Halal Pada Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Makanan Mie Setan Di Desa Pakong Perspektif Undang-Undang No. 33 Tahun 2014," *Jurnal Hikmah* 21, no. 1 (2024).

Berdasarkan latar belakang ini, penelitian ini berkonsentrasi pada mengevaluasi kelayakan UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dengan melakukan penilaian menyeluruh terhadap semua elemen pasar, teknis, manajemen, peraturan, dan pemasaran dari sudut pandang syariah. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoritis dalam literatur studi kelayakan bisnis syariah serta manfaat praktis bagi pengembangan UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang kemampuan usaha untuk memenuhi standar kelayakan serta prinsip-prinsip syariah.

KAJIAN TEORI

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan dan dikembangkan. Analisis ini dilakukan melalui beberapa aspek seperti pasar, teknis, manajerial, hukum, dan pemasaran agar usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan⁸.

Studi kelayakan bisnis bertujuan untuk meminimalkan risiko kerugian serta membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan bisnis secara tepat. Dengan adanya studi kelayakan, pelaku usaha dapat mengetahui peluang, hambatan, dan potensi pengembangan usaha di masa depan⁹.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

UMKM merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha dengan skala kecil hingga menengah. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat¹⁰.

Selain itu, UMKM menjadi sektor yang mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi karena fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi terhadap kebutuhan pasar. Salah satu bentuk UMKM yang berkembang saat ini adalah usaha depot air minum isi ulang.

Studi Kelayakan Bisnis Syariah

Dalam perspektif Islam, kegiatan bisnis tidak hanya bertujuan memperoleh keuntungan, tetapi juga harus sesuai dengan prinsip syariah seperti kejujuran, keadilan, amanah, dan tidak merugikan konsumen. Konsep *halalan thayyiban* menjadi dasar penting dalam usaha makanan dan minuman, termasuk usaha air minum isi ulang¹¹. Studi kelayakan bisnis syariah dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha layak secara ekonomi sekaligus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam operasional dan pelayanannya.

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis digunakan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan dan dikembangkan. Analisis ini meliputi aspek pasar, teknis, manajerial, regulasi, dan pemasaran. Aspek pasar digunakan untuk mengetahui kondisi permintaan, segmentasi pelanggan, tingkat persaingan, serta peluang usaha di masyarakat.

⁸ Reza Nurul Ichsan, Lukman Nasution, and Sarman Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis* (Medan: CV Manhaji, 2019).

⁹ Nanik Ermawati and Alfiani Nur Hidayanti, *Studi Kelayakan Bisnis* (Kudus: Badan Penerbit Universitas Muria Kudus, 2022).

¹⁰ Kadin, "UMKM Indonesia."

¹¹ Hasanah and Nasik, "Analisis Implementasi Label Halal Pada Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Makanan Mie Setan Di Desa Pakong Perspektif Undang-Undang No. 33 Tahun 2014."

Diany Mairiza¹, Avilla Veronica², Devi Afriani³, Elisa Amanda⁴, Budi Azwar⁵

Analisis pasar penting dilakukan agar pelaku usaha dapat memahami kebutuhan konsumen dan menentukan strategi usaha yang tepat¹². Selain itu, aspek pasar membantu usaha dalam melihat potensi pertumbuhan bisnis dan kemampuan usaha bertahan dalam persaingan.

Aspek teknis berkaitan dengan proses produksi, penggunaan teknologi, kapasitas produksi, lokasi usaha, serta peralatan yang digunakan dalam operasional bisnis. Analisis teknis bertujuan memastikan bahwa usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan produk yang berkualitas¹³. Sementara itu, aspek manajerial menilai kemampuan usaha dalam mengelola organisasi, pembagian tugas, pengawasan, dan pengelolaan sumber daya manusia melalui fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan¹⁴.

Selain itu, aspek regulasi dan pemasaran juga menjadi bagian penting dalam studi kelayakan bisnis. Aspek regulasi berkaitan dengan legalitas usaha dan kepatuhan terhadap peraturan pemerintah untuk memberikan perlindungan hukum dan meningkatkan kepercayaan konsumen¹⁵. Sedangkan aspek pemasaran membahas strategi usaha dalam memasarkan produk melalui konsep bauran pemasaran (4P), yaitu produk, harga, tempat, dan promosi. Strategi pemasaran yang baik dapat meningkatkan daya saing usaha serta mempertahankan loyalitas pelanggan¹⁶.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk memahami fenomena secara mendalam dalam kondisi alamiah, dengan peneliti sebagai instrumen kunci. Sementara itu, penelitian deskriptif menggambarkan keadaan objek secara apa adanya tanpa memberikan perlakuan khusus. Metode ini dipilih karena dapat menjelaskan secara menyeluruh kelayakan UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana melalui analisis pasar, teknis, manajemen, peraturan, dan pemasaran berdasarkan syariah. Penelitian ini, sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif menurut Sugiyono, menyajikan deskripsi menyeluruh tentang kondisi usaha aktual melalui dokumentasi, wawancara, dan observasi.

Objek penelitian ini adalah UMKM Depot Air Minum Isi Ulang “Maulana” yang berlokasi di Perumahan Mustamindo, Jl. Mahasantri, Kec. Tambang, Kab. Kampar, Riau. Depot Air Minum Isi Ulang Maulana terletak di kawasan Perumahan Mustamindo dan Paradise. Sejak beroperasi pada tahun 2020, depot ini telah menjadi salah satu sumber air minum isi ulang yang paling dicari oleh penduduk setempat. Dominasi dibandingkan dengan depot lain di wilayah yang sama dan peningkatan jumlah pelanggan setiap tahun menunjukkan tingginya permintaan. Penelitian ini berfokus pada faktor-faktor yang memengaruhi minat

¹² Adinda Khairunisa Ahmadi et al., “Analisis Aspek Pasar Sebagai Pilar Utama Dalam Studi Kelayakan Bisnis Untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Indonesia Hanya Berdasarkan Pendekatan Kualitatif Atau Kuantitatif Saja. Padahal, Gabungan Keduanya,” *Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif* 3, no. 1 (2025): 209–221.

¹³ Muhammad Abdul Hafizh, “Aspek Teknis Dan Operasional,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen* 3, no. 1 (2025): 315–325.

¹⁴ Ichsan, Nasution, and Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis*.

¹⁵ Muhamad Fachrul Aufat et al., “Analisis Pentingnya Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Jaminan Keabsahan Usaha,” *Journal of Information Systems Management and Digital Business* 2, no. 4 (2025): 314–325.

¹⁶ Reza Abdilah Saputra et al., “Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM ‘Dodolanku Surabaya’: Analisis Aspek Pemasaran,” *JIEBMI: Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Bisnis* 2, no. 2 (2024): 53–59.

dan kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang ditawarkan karena fakta bahwa Depot Air Minum Maulana adalah depot terlaris di dua perumahan tersebut.

Data diperoleh dari observasi langsung terhadap proses produksi air minum isi ulang, kondisi perangkat teknis, kebersihan fasilitas, dan alur pelayanan. Kemudian dilakukan wawancara dengan pemilik usaha dan pekerja untuk memperoleh informasi terkait operasional, manajemen, pemasaran, dan perizinan; dokumentasi lapangan seperti foto fasilitas, data transaksi, atau catatan internal yang relevan.

Sumber utama penelitian ini adalah Ahmad Yani, seorang pegawai tetap yang telah bekerja di Depot Air Minum Isi Ulang Maulana selama kurang lebih 1,5 tahun, yang menjadikannya karyawan dengan waktu kerja terlama di depot. Ahmad Yani bertanggung jawab atas hampir seluruh proses bisnis dalam operasional sehari-hari, mulai dari pengelolaan keuangan hingga layanan antar-jemput galon (*delivery service*), serta kegiatan teknis seperti penyaringan, pengisian, dan pemeliharaan kualitas air. Ia bekerja sama dengan pegawai lainnya, tetapi dia lebih banyak terlibat dalam aktivitas operasional, bagaimana pelayanan berjalan, dan apa yang disukai pelanggan. Oleh karena itu, Ahmad Yani dipilih sebagai narasumber utama yang dapat memberikan informasi menyeluruh tentang fenomena keberhasilan depot dalam memenuhi kebutuhan pelanggan di wilayah Perumahan Mustamindo dan Paradise.

Penelitian ini juga menggunakan data sekunder yang diperoleh melalui literatur terkait studi kelayakan bisnis, ekonomi Islam, dan UMKM; regulasi pemerintah seperti standar higienitas air minum, izin usaha, dan pedoman Kesehatan; fatwa DSN-MUI dan literatur prinsip halal dan thayyiban terkait usaha makanan dan minuman; jurnal, buku, laporan industri, dan data statistik terkait kebutuhan dan tren konsumsi air minum isi ulang.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Berdasarkan Aspek Pasar

Berdasarkan hasil wawancara, segmentasi pasar UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana terdiri atas pelanggan rumah tangga, mahasiswa kos, warung kecil, dan beberapa usaha kecil seperti warung makan. Seluruh kelompok pelanggan tersebut memiliki kebutuhan air minum yang bersifat rutin sehingga menciptakan permintaan yang relatif stabil. Hasil observasi lapangan menunjukkan pola kedatangan pelanggan yang konsisten sepanjang hari, terutama pada pagi dan sore hari. Volume penjualan berkisar antara 150–180 galon per hari, yang menunjukkan tingginya tingkat permintaan masyarakat terhadap air minum yang aman, higienis, dan terjangkau. Angka ini jauh lebih besar daripada jumlah normal di depot air isi ulang lainnya, yang berkisar antara 40-80 galon per hari.

Selain itu, pelanggan menilai kualitas air yang dihasilkan jernih, tidak berbau, dan tidak berasa, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap depot. Dalam aspek persaingan, terdapat dua depot pesaing dalam radius sekitar 500–700 meter, namun keberadaan pesaing tersebut tidak memberikan dampak signifikan terhadap jumlah pelanggan Depot Maulana karena usaha ini memiliki keunggulan pada kualitas air, kebersihan pencucian galon, serta pelayanan yang cepat dan ramah. Hasil observasi juga menunjukkan adanya peningkatan permintaan seiring berkembangnya kawasan pemukiman dan kos-kosan di sekitar lokasi usaha.

Analisis pasar adalah proses penelaahan terhadap kondisi dan struktur pasar untuk memahami hubungan antara konsumen, permintaan, penawaran, dan karakteristik

persaingan dalam suatu industri. Analisis ini berfokus pada siapa yang menjadi pasar, kebutuhan dan preferensi konsumen, daya beli, dan potensi pasar yang dapat dimasuki oleh suatu produk atau jasa ¹⁷.

Secara teoritis, aspek pasar digunakan untuk mengetahui kondisi permintaan, segmentasi pelanggan, tingkat persaingan, dan peluang pasar suatu usaha ¹⁸. Berdasarkan hasil penelitian, segmentasi pasar Depot Maulana dapat dikategorikan jelas dan stabil karena menyoar kelompok konsumen yang membutuhkan air minum setiap hari. Tingginya volume penjualan menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang pasar yang kuat dan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap air minum yang higienis dengan harga terjangkau.

Selain itu, keberadaan pesaing yang tidak terlalu memengaruhi jumlah pelanggan menunjukkan bahwa Depot Maulana memiliki keunggulan kompetitif, terutama dari segi kualitas produk dan pelayanan. Perkembangan kawasan pemukiman di sekitar usaha juga memberikan peluang pertumbuhan pasar yang cukup besar di masa mendatang. Dengan demikian, aspek pasar UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dapat dinilai layak karena memiliki permintaan yang tinggi, segmentasi pasar yang jelas, serta potensi pertumbuhan yang menjanjikan.

Analisis Berdasarkan Aspek Teknis

Hasil wawancara menunjukkan bahwa proses produksi pada UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dilakukan secara terstruktur. Proses dimulai dari pengambilan air baku menggunakan sumur bor yang kemudian dialirkan ke sistem filtrasi berlapis. Berdasarkan hasil observasi, proses pengolahan air dilakukan melalui tahapan penyaringan awal, filtrasi *Reverse Osmosis* (RO), sterilisasi menggunakan lampu *ultraviolet* (UV), hingga pengisian galon yang telah dicuci. Pencucian galon dilakukan menggunakan mesin otomatis dan dibantu dengan teknik manual menggunakan sikat tambahan untuk memastikan kebersihan galon. Hasil observasi menunjukkan kualitas air yang dihasilkan terlihat jernih, tidak berbau, dan tidak berasa.

Menurut keterangan pegawai, selama operasional belum pernah terdapat keluhan pelanggan terkait kualitas air. Depot juga memiliki dua belas unit filter yang terdiri atas filter karbon, filter sediment, membran RO, dan lampu UV. Perawatan filter dilakukan secara rutin setiap dua bulan sekali dan selama operasional berlangsung mesin tidak pernah mengalami kerusakan yang signifikan. Selain itu, tata letak ruang produksi sudah cukup tertata dengan pemisahan ruang pencucian galon dan ruang filtrasi untuk mengurangi risiko kontaminasi.

Aspek teknis berkaitan dengan kesiapan operasional usaha yang mencakup proses produksi, penggunaan teknologi, mesin, peralatan, dan fasilitas pendukung lainnya ¹⁹. Berdasarkan hasil penelitian, sistem produksi Depot Maulana menunjukkan bahwa usaha telah menerapkan teknologi pengolahan air yang cukup baik melalui penggunaan sistem filtrasi bertingkat, teknologi RO, dan sterilisasi UV. Kualitas air yang jernih dan tidak adanya keluhan pelanggan menunjukkan bahwa sistem filtrasi berjalan optimal dan mampu menghasilkan air minum yang aman dikonsumsi. Perawatan mesin yang dilakukan secara

¹⁷ Ermawati and Hidayanti, *Studi Kelayakan Bisnis*.

¹⁸ Ahmadi et al., "Analisis Aspek Pasar Sebagai Pilar Utama Dalam Studi Kelayakan Bisnis Untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Indonesia Hanya Berdasarkan Pendekatan Kualitatif Atau Kuantitatif Saja. Padahal, Gabungan Keduanya."

¹⁹ Hafizh, "Aspek Teknis Dan Operasional."

rutin juga menunjukkan adanya perhatian terhadap keberlangsungan operasional usaha sehingga risiko kerusakan dapat diminimalkan.

Dari sisi sanitasi, pemisahan ruang pencucian dan ruang filtrasi merupakan langkah yang tepat dalam menjaga kebersihan proses produksi. Secara keseluruhan, ruangan cukup bersih dan memiliki ventilasi udara yang memadai. Peralatan kebersihan, saluran pembuangan air, dan tempat sampah tersedia dan digunakan secara teratur. Namun demikian, peningkatan penggunaan alat pelindung diri dan kebersihan lantai produksi masih diperlukan agar standar sanitasi menjadi lebih optimal. Secara keseluruhan, aspek teknis UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dapat dinilai sangat layak karena memiliki sistem produksi yang baik, teknologi filtrasi yang memadai, serta fasilitas operasional yang mendukung keberlanjutan usaha.

Analisis Berdasarkan Aspek Manajerial

Hasil wawancara menunjukkan bahwa UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana memiliki struktur organisasi sederhana yang terdiri atas pemilik usaha dan dua orang karyawan lapangan. Pemilik usaha bertanggung jawab atas pengawasan operasional, penentuan harga, pengadaan bahan baku, dan evaluasi usaha. Sedangkan karyawan bertugas melakukan pencucian galon, pengisian air, distribusi air, dan pelayanan antar-galon kepada pelanggan. Tugas dari karyawan ini merupakan alur kerja dari depot ini yang berjalan setiap harinya.

Berdasarkan hasil observasi, pembagian tugas antar pekerja sudah berjalan cukup jelas meskipun belum terdapat prosedur operasional standar (SOP) tertulis. Karyawan juga terlihat mampu mengoperasikan mesin filtrasi, melakukan pencucian galon, dan melayani pelanggan dengan baik. Dalam operasional harian, pencatatan penjualan dan pendapatan masih dilakukan secara manual menggunakan buku catatan usaha. Pengadaan bahan baku seperti filter, bahan pembersih, dan galon cadangan dilakukan langsung oleh pemilik usaha secara berkala sesuai kebutuhan operasional.

Aspek manajerial bertujuan untuk menilai kemampuan usaha dalam menjalankan fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan²⁰. Berdasarkan hasil penelitian, struktur organisasi yang sederhana masih mampu mendukung kelancaran operasional usaha karena pembagian tugas telah berjalan dengan baik. Pengalaman kerja yang dimiliki karyawan menunjukkan bahwa sumber daya manusia pada usaha ini cukup mampu mendukung tingginya aktivitas produksi harian. Selain itu, pencatatan pendapatan harian dan sistem penyetoran kepada pemilik usaha menunjukkan adanya kontrol internal yang cukup baik dalam pengelolaan usaha.

Namun demikian, sistem pencatatan manual masih memiliki kelemahan dari segi akurasi dan keamanan data sehingga digitalisasi pencatatan keuangan perlu dilakukan untuk meningkatkan efektivitas administrasi usaha. Penyusunan SOP tertulis juga diperlukan agar sistem kerja menjadi lebih terstruktur dan konsisten. Dengan perbaikan ini, perusahaan akan memiliki fondasi manajerial yang lebih kuat yang akan memungkinkannya untuk berkembang dan bertahan di masa depan. Secara keseluruhan, aspek manajerial UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dapat dinilai cukup layak karena operasional usaha berjalan baik, pembagian tugas jelas, dan pengawasan dilakukan secara rutin.

²⁰ Ichsan, Nasution, and Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis*.

Analisis Berdasarkan Aspek Regulasi

Hasil wawancara menunjukkan bahwa UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana telah memiliki izin usaha resmi dari pemerintah daerah sebagai dasar legalitas operasional usaha. Selain itu, usaha ini juga memiliki hasil uji laboratorium dari UPT Laboratorium Kesehatan dan Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau yang menunjukkan bahwa air yang dihasilkan memenuhi standar kesehatan berdasarkan parameter fisik, kimia, dan mikrobiologi. Laporan uji laboratorium ini sangat penting untuk memastikan bahwa air tidak mengandung bakteri berbahaya seperti *E. coli*, tidak memiliki kandungan logam berat yang melebihi ambang batas, dan layak untuk dikonsumsi masyarakat.

Hasil observasi dan wawancara juga menunjukkan bahwa operasional depot telah menerapkan sebagian besar ketentuan dalam Peraturan Menteri Kesehatan mengenai *higiene* dan sanitasi depot air minum, seperti penggunaan sistem filtrasi berlapis, prosedur pencucian galon yang higienis, dan perawatan mesin secara rutin. Namun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang belum optimal, seperti konsistensi penggunaan alat pelindung diri oleh operator. Dari perspektif syariah, usaha ini telah menerapkan prinsip halal dan thayyiban melalui proses produksi yang bersih dan transparan serta tidak ditemukan unsur penipuan, gharar, maupun praktik yang merugikan konsumen. Harga transparan Rp 4.000 untuk individu dan Rp 3.000 untuk toko, tanpa biaya tersembunyi.

Aspek regulasi dalam studi kelayakan bisnis berkaitan dengan pemenuhan legalitas usaha dan kepatuhan terhadap peraturan pemerintah²¹. Kepemilikan izin usaha menunjukkan bahwa Depot Maulana telah memenuhi aspek legalitas dasar yang diwajibkan pemerintah sehingga memberikan perlindungan hukum dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap usaha. Hasil uji laboratorium juga menunjukkan bahwa kualitas air yang dihasilkan telah memenuhi standar kesehatan sehingga layak dikonsumsi masyarakat. Dari sisi kepatuhan terhadap regulasi kesehatan, penerapan proses produksi yang higienis dan perawatan mesin secara berkala menunjukkan bahwa usaha telah berupaya menjalankan standar sanitasi dengan baik.

Dalam perspektif syariah, transparansi harga, amanah, menjunjung nilai kemaslahatan ummat dan tidak adanya praktik yang merugikan konsumen menunjukkan bahwa usaha telah sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam. Dengan demikian, aspek regulasi UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dapat dinilai sangat layak karena telah memenuhi legalitas usaha, standar kesehatan, dan prinsip syariah dalam operasionalnya.

Analisis Berdasarkan Aspek Pemasaran

Hasil wawancara menunjukkan bahwa strategi pemasaran UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana menggunakan pendekatan bauran pemasaran (4P), yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi. Produk yang ditawarkan berupa air minum hasil filtrasi berlapis yang jernih, tidak berbau, tidak berasa, dan aman dikonsumsi. Dari sisi harga, depot menetapkan tarif Rp4.000 per galon untuk pelanggan individu dan Rp3.000 per galon untuk pelanggan toko. Lokasi depot berada di kawasan padat penduduk dan dekat dengan kos-kosan sehingga mudah dijangkau pelanggan.

Selain itu, depot menyediakan layanan antar galon tanpa biaya tambahan. Dalam aspek promosi, usaha masih menggunakan *WhatsApp* sebagai media pemesanan dan komunikasi pelanggan, depot belum menggunakan banyak media sosial seperti *Instagram* atau *Google Maps*.

²¹ Aufat et al., "Analisis Pentingnya Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Jaminan Keabsahan Usaha."

Sedangkan promosi utama berasal dari rekomendasi dari mulut ke mulut. Hasil observasi juga menunjukkan bahwa layanan antar yang lebih personal menjadi salah satu keunggulan utama usaha dibandingkan dengan pesaing.

Menurut konsep bauran pemasaran, keberhasilan pemasaran dipengaruhi oleh produk, harga, lokasi, dan promosi²². Berdasarkan hasil penelitian, kualitas produk yang konsisten menunjukkan bahwa usaha telah mampu memenuhi kebutuhan utama konsumen terhadap air minum yang aman dan higienis. Strategi harga yang kompetitif juga menjadi faktor penting dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Dari sisi lokasi, keberadaan depot di kawasan padat penduduk menunjukkan strategi distribusi yang tepat karena memudahkan akses pelanggan terhadap produk.

Sementara itu, penggunaan *WhatsApp* sebagai media komunikasi menunjukkan bahwa usaha telah memanfaatkan teknologi sederhana untuk mendukung pemasaran meskipun promosi digital masih terbatas. Keunggulan pelayanan antar yang lebih personal dibandingkan dengan pesaing menjadi nilai tambah yang mampu meningkatkan loyalitas pelanggan. Dengan demikian, aspek pemasaran UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana dapat dinilai layak karena memiliki kualitas produk yang baik, harga kompetitif, lokasi strategis, serta pelayanan yang efektif dalam mempertahankan pelanggan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis terhadap seluruh aspek kelayakan, hasilnya menunjukkan bahwa UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari perspektif pasar, bisnis ini menjual 170–180 galon per hari karena permintaan tinggi dan konsisten, didukung oleh segmentasi pelanggan yang jelas dan setia serta persaingan yang masih dapat diatasi. Pada tingkat teknis, perusahaan memiliki kesiapan operasional yang kuat karena proses produksi menggunakan dua belas lapisan filter, mesin beroperasi tanpa masalah, kualitas air dari sumur bor tetap terjaga, dan sanitasi ruangan cukup memadai. Dari perspektif manajemen, struktur organisasi sederhana namun efektif, pembagian tugas yang jelas, pencatatan harian yang rutin dilakukan, dan alur kerja operasional berjalan lancar. Namun, sistem administrasi dan prosedur standar operasional (SOP) masih perlu ditingkatkan. Aspek regulasi menunjukkan bahwa bisnis memiliki izin usaha, memiliki laporan hasil uji laboratorium dari UPT Laboratorium Kesehatan dan Lingkungan Provinsi Riau dan Dinas Kesehatan yang memastikan air aman untuk dikonsumsi. Meskipun perusahaan belum melakukan promosi digital lainnya, mereka berhasil menarik pelanggan dengan menggunakan *WhatsApp* sebagai sarana pemesanan, harga yang kompetitif, dan layanan antar yang unggul hingga pintu kamar pelanggan. Dari perspektif syariah, bisnis ini telah mematuhi prinsip halalan thayyiban, menjalankan transaksi secara jujur dan transparan, menjaga kualitas dan kebersihan produk, dan menghindari praktik yang merugikan pelanggan. Secara keseluruhan, semua elemen menunjukkan bahwa UMKM Air Minum Isi Ulang Maulana memiliki fondasi bisnis yang kuat dan memenuhi standar kelayakan bisnis syariah, ekonomi, teknis, pemasaran, dan regulasi. Dinilai bahwa upaya ini layak untuk dipertahankan dan ditingkatkan.

²² Saputra et al., “Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM ‘Dodolanku Surabaya’: Analisis Aspek Pemasaran.”

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Adinda Khairunisa, Dina Fakhira, Nabila Intan Sahfira, Novriansah Siahaan, Nadila Syahputri, and Mutiah Khaira Sihotang. “Analisis Aspek Pasar Sebagai Pilar Utama Dalam Studi Kelayakan Bisnis Untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara , Indonesia Hanya Berdasarkan Pendekatan Kualitatif Atau Kuantitatif Saja . Padahal , Gabungan Keduanya.” *Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif* 3, no. 1 (2025): 209–221.
- Aufat, Muhamad Fachrul, Sri Arjunita, Nurul Efika, and Hasni. “Analisis Pentingnya Aspek Hukum Dalam Studi Kelayakan Bisnis Sebagai Jaminan Keabsahan Usaha.” *Journal of Information Systems Management and Digital Business* 2, no. 4 (2025): 314–325.
- Aulia, Riska, and Sandra Dewi. “Peran Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kota Padang Panjang Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sjech M . Djamil Djambek Bukittinggi , Indonesia Dinas Kesehatan Kota Padang Panjang Melakukan P” 3, no. 4 (2024): 208–221.
- Ermawati, Nanik, and Alfiyani Nur Hidayanti. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kudus: Badan Penerbit Universitas Muria Kudus, 2022.
- Hafizh, Muhammad Abdul. “Aspek Teknis Dan Operasional.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen* 3, no. 1 (2025): 315–325.
- Hartanto, Janice. “Persaingan Usaha Di Sektor UMKM Dengan Dukungan Ekonomi Digital Menjadi Penopang Pertumbuhan Ekonomi Nasional.” *Www.Ciputra.Ac.Id*, n.d.
- Hasanah, Uswatun, and Khoirun Nasik. “Analisis Implementasi Label Halal Pada Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Makanan Mie Setan Di Desa Pakong Perspektif Undang-Undang No. 33 Tahun 2014.” *Jurnal Hikmah* 21, no. 1 (2024).
- Ichsan, Reza Nurul, Lukman Nasution, and Sarman Sinaga. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan: CV Manhaji, 2019.
- Kadin. “UMKM Indonesia.” *Kadin*, n.d.
- Kementerian Perindustrian. “Kolaborasi Dengan Kemenkes: Kemenperin Gelar Kursus Tingkatkan Standar Sanitasi Depot Air Minum.” *Ikm.Kemenperin.Go.Id*, 2024.
- Mema, Wilhelminus, Yustina P Penu, and Baltasar T Djata. “Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Air Bersih Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada.” *Jurnal Equilibrium* 1, no. 2 (2021).
- Santoso, Budi Iman, Hardinsyah, Parlindungan Siregar, and Sudung O Pardede. *Air Bagi Kesehatan*. 3rd ed. Jakarta: Centra Communication, 2017.
- Saputra, Reza Abdilah, Abdur Rohman, Mahasiswa Ekonomi Syariah, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura, Dosen Ekonomi Syariah, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura, and Corresponding Author. “Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pengembangan UMKM ‘ Dodolanku Surabaya ’: Analisis Aspek Pemasaran.” *JIEMBI: Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Bisnis* 2, no. 2 (2024): 53–59.