

The Role Of Managerial Economics In Increasing Competitiveness In UMKM Derizqi Qua

Nining Kurniasih¹, Aprillya Hermiyanti², Dzikry Qauly³, Farandika Pogially⁴

¹²³⁴Universitas Sebelas April

Nining.feb@unsap.ac.id, aprllyhmynti34@gmail.com, dzikrsvawal@gmail.com, the333436@gmail.com

Article Info

Article history:

Received Oct 01, 2025

Revised Des 05, 2025

Accepted Feb 08, 2026

Keywords:

UMKM, Growth Strategy, Internal-External Analysis, Refillable Drinking Water

ABSTRACT

This article analyzes the Derizqi Qua UMKM, a refillable drinking water business established in 2021, using a growth strategy approach. The analysis was conducted through a review of internal factors such as human resources, filtration technology, operations, marketing, and financial conditions, as well as external factors including political, economic, socio-cultural, technological, legal, and environmental aspects. The analysis shows that Derizqi Qua excels in water quality, customer service, and the use of modern equipment. However, it still faces several challenges such as ineffective promotion, manual record-keeping, limited workforce, intense competition, and limited capital. Based on these findings, relevant growth strategies, including market penetration, market development, product development, and diversification, are proposed to increase competitiveness and business sustainability. The implementation of these strategies is expected to help Derizqi Qua UMKM develop in a targeted and sustainable manner.



Copyright © 2025 SINTESA. All rights reserved.

Corresponding Author:

Nining Kurniasih,
Program Studi Manajemen,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Jl. Angkrek Situ No.19 Kecamatan Sumedang Utara 45323. Telp (0261) 205524
Email: nining.feb@unsap.ac.id

INTRODUCTION

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki posisi penting dalam ekonomi Indonesia sebagai fondasi dari kegiatan ekonomi masyarakat. UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyediakan sekitar 97% lapangan kerja di seluruh negara. Kontribusi tersebut menjadikan UMKM sebagai sektor yang wajib didukung melalui pengembangan kapasitas, inovasi, serta penerapan manajemen usaha yang efektif. Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah usaha air minum isi ulang, yang hadir guna melengkapi kebutuhan masyarakat akan air bersih, higienis, dan terjangkau. Pertumbuhan penduduk dan meningkatnya kesadaran masyarakat mengenai kesehatan menjadikan sektor ini semakin relevan dan menjanjikan.

UMKM Derizqi Qua merupakan salah satu bentuk usaha air minum isi ulang yang beroperasi di Dusun Pabuaran, Desa Sukawening, Kecamatan Ganeas, Kabupaten Sumedang. Usaha ini menghadirkan pelayanan penyediaan air minum isi ulang dengan mengedepankan kualitas, kebersihan, juga pelayanan kepada pelanggan. Penggunaan teknologi filtrasi modern seperti Setra Filter (Water Stabilizer) dan sinar O3 Ozone menjadi keunggulan utama usaha ini. Keunggulan teknologi tersebut tidak hanya meningkatkan kualitas air, tetapi juga menjadi nilai jual utama dalam pertarungan bisnis penyedia air minum yang diisi ulang yang kian sengit. Namun, seperti halnya banyak UMKM lain, Derizqi Qua juga menghadapi keterbatasan sumber daya manusia, sistem pencatatan manual, dan terbatasnya kapasitas operasional.

Dalam konteks ekonomi manajerial, usaha ini menjadi contoh bagaimana pelaku usaha kecil dapat menghadapi tantangan internal maupun eksternal dengan memanfaatkan konsep-konsep dasar pengelolaan sumber daya, analisis pasar, serta pengambilan keputusan berbasis data. Penerapan prinsip ekonomi manajerial seperti efisiensi biaya, analisis permintaan, strategi harga, dan model pertumbuhan usaha sangat penting untuk meningkatkan daya saing UMKM. Selain itu, usaha ini dituntut untuk mampu membaca peluang pasar dan melakukan inovasi agar tetap relevan dan berdaya saing dalam lingkungan industri yang dinamis.

Di sisi lain, perubahan perilaku konsumen juga memberikan dampak signifikan terhadap industri air minum isi ulang. Konsumen kini lebih memperhatikan aspek kualitas, kebersihan, kemudahan layanan, dan kecepatan pengantaran. Hal ini mengharuskan UMKM seperti Derizqi Qua untuk melakukan adaptasi baik dalam strategi pemasaran, pelayanan, maupun kualitas produk. Kondisi ini menjadi relevan untuk dikaji lebih dalam sebagai upaya mengidentifikasi strategi pertumbuhan yang dapat diaplikasikan untuk meningkatkan performa dan keberlanjutan usaha.

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi UMKM Derizqi Qua. Selain itu, penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pertumbuhan yang tepat agar usaha ini mampu bersaing secara berkelanjutan. Dengan melakukan analisis mendalam, diharapkan penelitian ini memberikan kontribusi bagi pengembangan UMKM serta dapat menjadi rujukan untuk para pelaku bisnis air minum isi ulang dalam menerapkan cara berpikir ekonomi manajerial. Untuk itu peneliti merasa sangat termotivasi untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERAN EKONOMI MANAJERIAL DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM DERIZQI QUA”**.

LECTURE STUDY

1. Peran UMKM dalam Ekonomi Indonesia

Usaha mikro, kecil, dan menengah adalah sektor penting yang mendukung ekonomi Indonesia. Usaha-usaha ini tidak hanya membantu dalam penyerapan pekerja, tetapi juga memberikan kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB). Menurut data dari kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM memberikan kontribusi lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. Posisi strategis ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM, termasuk sektor air minum isi ulang, sangat krusial untuk menguatkan ekonomi lokal. Sektor air minum isi ulang berkembang dengan cepat karena mampu menyediakan akses pada air bersih dengan harga yang terjangkau, sesuai dengan kebutuhan sebagian besar masyarakat. Keberadaan UMKM ini menjadi solusi bagi daerah yang tidak memiliki akses langsung ke air kemasan industri.

2. Kualitas Air dan Teknologi Filtrasi dalam Bisnis Air Minum Isi Ulang

Kualitas dari air minum adalah hal yang paling penting untuk menentukan suksesnya bisnis air minum isi ulang. Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan No. 492 Tahun 2010, air minum harus memenuhi standar fisik, kimia, biologi, dan radioaktivitas agar dapat dikonsumsi dengan aman. Teknologi filtrasi seperti sediment filter, karbon aktif, UV sterilizer, dan ozon (O_3) banyak digunakan untuk menjamin kualitas air.

Teknologi seperti Water Stabilizer atau “Setra Filter” serta penggunaan ozon (O_3) terbukti efektif dalam mengurangi bakteri dan mikroorganisme patogen (Slamet, 2020). Penggunaan teknologi yang tepat memberikan nilai tambah bagi UMKM karena meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap higienitas dan keamanan air.

3. Tantangan Operasional dan Manajemen UMKM

UMKM sering menghadapi berbagai kendala operasional, antara lain keterbatasan modal, pencatatan keuangan manual, minimnya tenaga kerja, dan kurangnya kemampuan promosi (Hasibuan, 2021). Dalam konteks UMKM air minum isi ulang, kendala utama biasanya mencakup pencatatan keuangan tanpa sistem digital, keterbatasan tenaga kerja yang memengaruhi kapasitas layanan, persaingan yang ketat di area lokal, dan kurangnya strategi pemasaran.

Permasalahan tersebut dapat menghambat proses pengembangan usaha. Oleh karena itu, UMKM membutuhkan analisis manajerial yang kuat agar dapat mengoptimalkan proses operasional secara efisien.

4. Strategi Pertumbuhan UMKM

Menurut Ansoff (1957), strategi pertumbuhan terdiri dari empat pendekatan utama:

1. Penetrasi Pasar: meningkatkan pangsa pasar melalui peningkatan layanan, kualitas, atau promosi.
2. Pengembangan Pasar: memperluas area layanan atau menjangkau segmen baru.
3. Pengembangan Produk: menciptakan produk baru atau varian baru untuk konsumen eksisting.
4. Diversifikasi: memasuki lini usaha baru yang berbeda tetapi relevan.

Pendekatan Ansoff ini banyak digunakan dalam penelitian UMKM untuk membantu memahami arah perkembangan usaha yang efektif. Dalam hal air minum yang bisa diisi ulang, pendekatan ini bisa dilakukan dengan memperluas area pengantaran, tambahan produk seperti air botol kecil, atau menyediakan layanan tambahan seperti pembersihan galon.

5. Analisis Internal dan Eksternal sebagai Dasar Perencanaan Strategi

Analisis internal dan eksternal merupakan bagian penting dalam merumuskan strategi. Analisis internal meliputi evaluasi terhadap sumber daya, teknologi, SDM, keuangan, dan operasional (David, 2017). Sementara itu, kajian luar mencakup elemen-elemen politik, ekonomi, sosial budaya, perkembangan teknologi, peraturan hukum, dan keadaan lingkungan (PESTLE Analysis).

Pemahaman terhadap kedua aspek ini membantu UMKM mengetahui posisi mereka dalam industri sekaligus memanfaatkan peluang pasar. Dalam usaha air minum isi ulang, faktor seperti regulasi kesehatan, perkembangan teknologi filtrasi, dan tren masyarakat yang semakin peduli kesehatan menjadi aspek eksternal yang penting.

6. Penerapan Ekonomi Manajerial dalam Pengambilan Keputusan UMKM

Ekonomi manajerial menggabungkan teori ekonomi dan praktik manajemen untuk membantu pengusaha mengambil keputusan yang lebih tepat. Konsep seperti elastisitas permintaan, analisis biaya, perhitungan titik impas, dan proyeksi keuntungan sangat relevan bagi UMKM untuk menentukan harga, mengendalikan biaya operasional, serta merencanakan investasi (Keat & Young, 2014). Dalam konteks UMKM air minum isi ulang, penerapan ekonomi manajerial membantu menetapkan harga yang kompetitif, mengelola biaya filter, listrik, dan bahan pendukung, memprediksi permintaan pelanggan, dan meningkatkan efisiensi proses produksi dan distribusi.

METHOD

Penelitian ini mengambil metode kualitatif deskriptif, yang merupakan cara yang bertujuan untuk menjelaskan keadaan objek penelitian secara sistematis dan faktual. Menurut Sugiyono (2021), metode kualitatif digunakan untuk meneliti objek dalam keadaan alamiah, sehingga peneliti dapat memahami suatu fenomena dengan lebih baik melalui keterlibatan langsung dengan objek penelitian. Metode ini dipilih karena sesuai untuk menggali kondisi nyata UMKM Derizqi Qua, termasuk proses operasional, permasalahan, dan strategi pertumbuhan yang relevan bagi usaha. Penelitian ini memakai metode studi kasus merupakan metode penelitian yang mempelajari sebuah unit atau peristiwa secara detail dalam konteks kehidupan sehari-hari. (Creswell, 2014). Studi kasus digunakan karena UMKM Derizqi Qua memiliki karakteristik operasional dan strategi yang spesifik sehingga perlu diteliti secara detail. Data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, observasi langsung terhadap aktivitas produksi dan pelayanan, serta dokumentasi berupa catatan usaha dan foto fasilitas pendukung. Pemilihan informan dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu memilih subjek yang dianggap paling mengetahui kondisi usaha. Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan cara analisis tematik., yaitu proses mengidentifikasi tema dan pola utama dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keakuratan data dijaga melalui penggunaan berbagai sumber dan metode untuk menjamin keakuratan informasi. Secara keseluruhan, metode penelitian ini memungkinkan peneliti memahami kondisi UMKM Derizqi Qua secara komprehensif dan menyusun rencana pengembangan bisnis yang sesuai dengan kebutuhan dan potensinya.

RESULTS AND DISCUSSION

Berikut merupakan hasil penelitian dan pembahasan mengenai kondisi UMKM Derizqi Qua berdasarkan observasi, wawancara, serta analisis internal-eksternal yang telah dilakukan:

1. Kualitas Produk dan Teknologi Filtrasi

Hasil penelitian menegaskan bahwa kualitas produk merupakan aspek paling menonjol dari UMKM Derizqi Qua. Penggunaan teknologi filtrasi modern seperti Setra Filter dan sinar O3 Ozone mampu meningkatkan kemurnian dan kualitas air. Teknologi ini terbukti efektif menghilangkan bakteri dan mikroorganisme, sehingga air yang dihasilkan aman untuk dikonsumsi. Observasi lapangan juga menunjukkan bahwa proses pengisian galon dilakukan dengan memperhatikan aspek kebersihan meskipun sebagian besar proses masih manual. Konsistensi kualitas air ini menjadi faktor penting yang menjaga kepercayaan pelanggan, menjadikan produk Derizqi Qua tetap diminati di tengah persaingan usaha air minum isi ulang.

2. Operasional dan Manajemen Usaha

Dalam aspek operasional, Derizqi Qua masih menghadapi kendala signifikan yang dapat menghambat potensi perkembangan usaha. Ketergantungan pada pencatatan manual meningkatkan risiko kesalahan pencatatan dan mengurangi kemampuan pemilik dalam melakukan evaluasi keuangan secara akurat. Selain itu, keterbatasan tenaga kerja menyebabkan seluruh aktivitas operasional dilakukan oleh pemilik, mulai dari penyaringan air, pengisian galon, hingga layanan antar. Kondisi ini membuat pelayanan kurang optimal ketika permintaan berada pada titik puncak. Berdasarkan konsep manajemen operasional, usaha ini perlu memperkuat struktur kerja melalui digitalisasi pencatatan maupun perekrutan tenaga tambahan agar operasional berjalan lebih efisien.

3. Lingkungan Eksternal dan Persaingan

Dari sisi eksternal, Derizqi Qua beroperasi dalam lingkungan yang sangat kompetitif karena banyaknya pelaku usaha sejenis yang menawarkan produk dengan harga dan layanan yang relatif sama. Meskipun demikian, meningkatnya tingkat kesadaran masyarakat terhadap kualitas dan keamanan air minum menjadi peluang bagi usaha ini untuk memperbesar pangsa pasar. Selain itu, dukungan pemerintah melalui program pembinaan UMKM dan kemudahan perizinan memberikan kontribusi positif terhadap keberlangsungan usaha. Faktor sosial budaya juga menunjukkan kecenderungan masyarakat yang mengutamakan kenyamanan layanan antar, sehingga Derizqi Qua dapat memanfaatkan hal ini untuk meningkatkan kualitas layanan serta menciptakan ikatan yang lebih kuat dengan pelanggan.

4. Strategi Pertumbuhan yang dapat Diterapkan

Strategi pertumbuhan yang direkomendasikan merujuk pada empat strategi utama dalam matriks Ansoff: Penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Dengan melakukan penetrasi pasar, Derizqi Qua dapat memperkuat posisinya di pasar dengan memberikan program loyalitas dan penawaran khusus. Pada strategi pengembangan pasar, usaha ini memiliki peluang besar untuk memperluas wilayah layanan ke daerah sekitar yang belum terjangkau. Sedangkan dalam pengembangan produk, inovasi seperti air kemasan kecil atau infused water dapat menarik segmen konsumen baru. Diversifikasi usaha juga menjadi strategi potensial, misalnya menyediakan layanan pencucian galon atau menjual perlengkapan rumah tangga terkait air minum. Implementasi strategi ini akan membantu memperkuat posisi Derizqi Qua dalam industri air minum isi ulang.

5. Implikasi dan Peluang Pengembangan Usaha

Implikasi dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Derizqi Qua memiliki potensi yang kuat untuk berkembang lebih besar apabila mampu mengoptimalkan kekuatan internal dan memanfaatkan peluang eksternal. Kualitas layanan dan inovasi teknologi menjadi faktor utama dalam menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Dengan memperbaiki sistem operasional dan meningkatkan strategi pemasaran, Derizqi Qua dapat memperluas jaringan konsumen serta memperkuat posisinya dalam industri air minum yang dapat diisi ulang. Ini sejalan dengan permintaan pasar yang semakin membutuhkan layanan yang cepat, harga terjangkau, dan kualitas air yang aman.

CONCLUSION

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa temuan yang dihasilkan yaitu :

1. UMKM Derizqi Qua memiliki keunggulan utama pada kualitas air minum yang dihasilkan. Penggunaan teknologi filtrasi modern seperti Setra Filter dan sinar O3 Ozone terbukti mampu meningkatkan kebersihan dan higienitas air sehingga aman dikonsumsi. Konsistensi kualitas ini menjadi faktor utama dalam membangun kepercayaan pelanggan dan membantu usaha

- bertahan di tengah persaingan yang cukup ketat. Dengan menjaga kualitas produk, Derizqi Qua mampu mempertahankan permintaan harian yang stabil dan menjaga loyalitas konsumen.
2. Dari segi operasional dan manajemen usaha, penelitian menemukan bahwa Derizqi Qua masih menghadapi sejumlah kendala internal. Sistem pencatatan keuangan dan data pelanggan yang masih bersifat manual menyebabkan risiko kesalahan dan sulitnya melakukan evaluasi usaha secara komprehensif. Selain itu, usaha yang hanya dikelola oleh pemilik tanpa dukungan tenaga kerja tambahan membuat pelayanan kurang optimal apabila permintaan meningkat. Keterbatasan tersebut menunjukkan pentingnya peningkatan efisiensi operasional melalui digitalisasi pencatatan, pembagian tugas, maupun penambahan tenaga kerja agar pelayanan dapat berjalan lebih efektif.
 3. Di sisi lain, lingkungan eksternal menyajikan tantangan sekaligus peluang bagi Derizqi Qua. Persaingan antar Bisnis pengisian ulang air minum di area itu cukup tinggi, namun meningkatnya pemahaman masyarakat mengenai pentingnya air minum yang bersih menjadi peluang besar untuk memperluas pasar. Dukungan pemerintah terhadap sektor UMKM juga membuka ruang bagi Derizqi Qua untuk melakukan pengembangan usaha melalui pelatihan, fasilitasi izin, maupun bantuan permodalan. Faktor sosial budaya yang mendukung layanan antar turut memperkuat posisi usaha di pasar lokal.

Secara keseluruhan, keberlanjutan UMKM Derizqi Qua sangat bergantung pada kemampuan usaha dalam memaksimalkan keunggulan internal dan memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia. Dengan menerapkan strategi pertumbuhan yang tepat—seperti penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi layanan—serta meningkatkan kualitas operasional, usaha ini memiliki kemampuan yang tinggi untuk tumbuh di masa yang akan datang. Inovasi pelayanan, perluasan pasar, dan penguatan sistem manajemen menjadi langkah penting yang perlu dilakukan agar Derizqi Qua tetap mampu bersaing dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis menyampaikan puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan paper ini dengan penuh kerendahan hati dan kesabaran yang luar biasa. Kemudian peneliti ucapkan terima kasih kepada UMKM Derizqi Qua, kedua orang tua, sahabat, dan Universitas Sebelas April Sumedang atas kesempatan dan dukungannya sehingga peneliti bisa menyelesaikan jurnal ini.

REFERENCES

- Ansoff, H. I. (1957). Strategies for diversification. *Harvard Business Review*, 35(5), 113–124.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage Publications.
- David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases* (16th ed.). Pearson Education.
- Hasibuan, M. S. P. (2021). *Manajemen: Dasar, pengertian, dan masalah* (Edisi Revisi). Bumi Aksara.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (12th ed.). Pearson.
- Keat, P. G., & Young, P. K. (2014). *Managerial economics: Economic tools for today's decision makers* (7th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia. (2023). *Laporan tahunan UMKM Indonesia 2023*. Kemenkop UKM.
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 492 Tahun 2010 tentang Persyaratan Kualitas Air Minum.
- Slamet, A. (2020). *Teknologi pengolahan air minum modern dan aplikasinya pada UMKM air minum isi ulang*. Jakarta: UI Press.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D* (Edisi Revisi). Alfabeta.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Isu-isu penting*. Ghalia Indonesia.