

## ABSTRAK

Sesuai dengan amanat Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 2005 bahwa air yang didistribusikan kepada masyarakat harus memenuhi standar kualitas air minum sesuai dengan yang telah diamanatkan dalam Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 492/Menkes/Per/2010. Salah satu wilayah perkotaan yang memiliki pertumbuhan penduduk dan kebutuhan air minum yang cukup tinggi adalah Kota Bogor. PDAM Tirta Pakuan selaku operator penyedia air minum di Kota Bogor sangat memperhatikan pelayanan air minum yang baik kepada masyarakat khususnya distribusi air dengan kualitas siap minum melalui jaringan perpipaan di beberapa wilayah yang disebut Zona Air Minum Prima (ZAMP). Program tersebut telah berlangsung sejak tahun 2004, namun hingga saat ini cakupannya masih rendah dibandingkan dengan total pelanggan PDAM di Kota Bogor. Pada tahun 2012, terdapat rencana pengembangan ZAMP ke wilayah Zona 4 PDAM Tirta Pakuan namun hingga saat ini realisasinya masih kecil.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dilakukan penelitian yang bertujuan untuk merumuskan strategi yang dapat dijadikan sebagai rekomendasi dalam pengembangan Zona Air Minum Prima (ZAMP) untuk kelompok pelanggan rumah tangga di Kota Bogor. Wilayah studi yang dipilih yaitu wilayah eksisting ZAMP pada beberapa lokasi perumahan di Kecamatan Bogor Selatan dan Bogor Timur serta wilayah potensi rencana pengembangan ZAMP yang termasuk kedalam wilayah Zona 4 PDAM Tirta Pakuan yaitu Perumahan Taman Yasmin. Analisis yang dilakukan adalah analisis karakteristik pelanggan, analisis penilaian kepuasan pelanggan terhadap aspek kualitas, kuantitas, kontinuitas air dan komunikasi PDAM serta kondisi penerapan air siap minum, dan analisis Willingness to Pay (WTP)/Keinginan membayar lebih dari pelanggan untuk memperoleh tambahan manfaat kualitas air siap minum.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan pada pelanggan rumah tangga menengah (R3-R5) dan menengah ke atas (R6-R8) di wilayah eksisting ZAMP dan rencana pengembangan ZAMP di Taman Yasmin, terdapat kesamaan karakteristik pelanggan di kedua wilayah yang menunjukkan adanya potensi pengembangan. Penilaian kepuasan pelanggan terhadap aspek kualitas, kuantitas dan kontinuitas air di kedua wilayah menunjukkan hasil yang "baik", tetapi penilaian terhadap aspek komunikasi PDAM tidak sebaik pada aspek 3K (kualitas, kuantitas dan kontinuitas) terutama dari sisi informasi yang diberikan oleh PDAM yang dinilai kurang oleh pelanggan baik di wilayah eksisting ZAMP maupun Taman Yasmin. Penerapan konsumsi langsung air siap minum di wilayah eksisting ZAMP pun masih rendah. Dari hasil analisis terhadap kesediaan/keinginan membayar (willingness to pay) pelanggan di wilayah eksisting ZAMP diperoleh nilai WTP sebesar Rp 396/KK/m<sup>3</sup>. Sedangkan di wilayah rencana pengembangan ZAMP Perumahan Taman Yasmin, diperoleh nilai WTP yang lebih besar yaitu Rp 518/KK/m<sup>3</sup>. Adapun besarnya nilai WTP tersebut dipengaruhi oleh faktor pendapatan rumah tangga dan jumlah kebutuhan/konsumsi air rumah tangga. Berdasarkan penelitian yang dilakukan maka dapat dirumuskan rekomendasi yaitu berupa beberapa strategi, yaitu strategi komunikasi melalui sosialisasi awal dan lanjutan, strategi penyesuaian harga atau tarif air siap minum dan strategi pemasangan filter air tambahan pada kran rumah tangga.

**Kata kunci:** Zona Air Minum Prima (ZAMP), Air Siap Minum, Willingness to Pay (WTP), Contingent Valuation Method (CVM), Regresi Linier Berganda