



ABSTRAK

Krisis air bersih dan pertumbuhan pasar teknologi pengolahan air menciptakan peluang sekaligus tantangan strategis bagi korporasi yang melakukan diversifikasi bisnis. PT Air Bersih Internasional sebagai perusahaan induk mengelola portofolio usaha yang mencakup PT Air Minum Segar yang bergerak di bidang depot air minum serta PT Semua Limbah Hilang yang berfokus pada pengolahan limbah cair. Perbedaan karakteristik model bisnis dan faktor keberhasilan kritis pada masing-masing anak perusahaan menimbulkan potensi ketidaksesuaian antara pola pengasuhan korporat (*corporate parenting*) perusahaan induk dengan kebutuhan strategis setiap entitas usaha. Oleh karena itu, evaluasi terhadap kesesuaian pengasuhan (*parenting fit*) menjadi krusial untuk mencegah terjadinya kerusakan nilai (*value destruction*) sekaligus memaksimalkan sinergi dalam kelompok usaha.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan direksi utama PT Air Bersih Internasional serta manajemen PT Air Minum Segar dan PT Semua Limbah Hilang, yang dilengkapi dengan analisis dokumen internal perusahaan. Analisis data dilakukan secara tematik untuk mengidentifikasi karakteristik pengasuhan korporat, faktor keberhasilan kritis (*critical success factors*), peluang pengasuhan (*parenting opportunities*), serta tingkat kesesuaian pengasuhan dengan mengacu pada kerangka *Parenting Fit Matrix*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Air Minum Segar dan PT Semua Limbah Hilang berada pada posisi *edge of heartland* dalam matriks kesesuaian pengasuhan. Pola pengasuhan PT Air Bersih Internasional yang berbasis kepercayaan (*trust-driven*) dan dukungan (*support-based*) terbukti memberikan nilai tambah, terutama dalam penguatan akses pasar dan legitimasi kelembagaan. Namun demikian, penelitian ini juga menemukan adanya ketidaksesuaian pada aspek pengembangan kapabilitas teknis, kelemahan sistem *after-sales*, serta tingginya ketergantungan pada figur kunci. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini merekomendasikan penerapan strategi pengasuhan berbasis *Functional Leader* yang berfokus pada peningkatan kapabilitas teknis sesuai karakteristik masing-masing anak perusahaan, pembentukan sistem *after-sales* yang terintegrasi, serta penguatan tata kelola sinergi lintas perusahaan guna mendorong kedua entitas menuju zona *heartland* dan menciptakan *corporate advantage* yang berkelanjutan

Kata Kunci: *Parenting Opportunities, Parenting Characteristics, Critical Success Factors (CSF), Parenting Fit Matrix, Corporate Parenting Fit*



ABSTRACT

The clean water crisis and the rapid growth of the water treatment technology market create both opportunities and strategic challenges for corporations pursuing business diversification. PT Air Bersih Internasional, as the parent company, manages a business portfolio that includes PT Air Minum Segar, which operates in the drinking water depot sector, and PT Semua Limbah Hilang, which focuses on liquid waste treatment. Differences in business model characteristics and critical success factors across these subsidiaries give rise to potential misalignment between the parent company's corporate parenting approach and the strategic needs of each business unit. Therefore, evaluating parenting fit becomes crucial to preventing value destruction while maximizing synergy within the business group.

This study employs a descriptive qualitative method using a case study approach. Data were collected through in-depth interviews with the main directors of PT Air Bersih Internasional and the management teams of PT Air Minum Segar and PT Semua Limbah Hilang, complemented by an analysis of internal company documents. Data analysis was conducted thematically to identify corporate parenting characteristics, critical success factors, parenting opportunities, and the degree of parenting fit, referring to the Parenting Fit Matrix framework.

The findings indicate that both PT Air Minum Segar and PT Semua Limbah Hilang are positioned at the edge of heartland within the parenting fit matrix. The trust-driven and support-based parenting approach adopted by PT Air Bersih Internasional has been shown to create added value, particularly in strengthening market access and institutional legitimacy. However, the study also identifies several misalignments, including gaps in technical capability development, weaknesses in after-sales systems, and a high dependence on key individuals. Based on these findings, the study recommends the adoption of a Functional Leader-based parenting strategy focused on enhancing technical capabilities in accordance with the specific characteristics of each subsidiary, establishing an integrated after-sales system, and strengthening cross-company synergy governance to move both entities toward the heartland zone and achieve sustainable corporate advantage.

Keywords : *Parenting Opportunities, Parenting Characteristics, Critical Success Factors (CSF), Parenting Fit Matrix, Corporate Parenting Fit*