

Pendampingan Produksi Air Mineral Belik Bening sebagai Upaya Pemberdayaan Umkm di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo

Rizeki Munatul Fadhilah¹, Yafita Arfina Mu'ti²

¹ Institut Agama Islam Sunan Giri (INSURI) Ponorogo, Indonesia

² Institut Agama Islam Sunan Giri (INSURI) Ponorogo, Indonesia

Abstract

This study aims to explore the role of Belik Bening Mineral Water business in supporting Small, Medium, and Micro Enterprises (UMKM) in Sahang Village, Ngebel Subdistrict, Ponorogo Regency. The research uses a qualitative approach with the Asset-Based Community-Driven Development (ABCD) model, employing methods such as interviews, observation, and documentation. The findings show that Belik Bening helps improve the local economy by creating jobs, providing affordable quality drinking water, and strengthening the UMKM sector by utilizing local potential. The production process follows hygiene standards, including steps like filtration, sterilization, packaging, and quality monitoring. Its marketing strategy is carried out in stages, starting with local distribution, then expanding to the Telaga Ngebel tourist area, and supported by the use of digital media. Although facing challenges such as limited capital, worker skills, and market competition, the business still has great growth potential because of the availability of water resources, community and village government support, and the potential of the tourism market. Therefore, Belik Bening has the possibility to become a village's outstanding product and a means of sustainable community empowerment.

Keywords

Belik Bening Mineral Water, UMKM, community empowerment, Sahang Village, marketing.

Corresponding Author

Rizeki Munatul Fadhilah

Institut Agama Islam Sunan Giri (INSURI) Ponorogo, Indonesia; munatulfadhilah@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pedesaan. UMKM tidak hanya membantu menciptakan peluang kerja, tetapi juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal serta meningkatkan pendapatan keluarga. Menghadapi berbagai tantangan global dan kebutuhan kemandirian ekonomi lokal, pengembangan UMKM yang memanfaatkan sumber daya alam setempat merupakan langkah yang efektif. Air adalah kebutuhan pokok bagi manusia dan harus terpenuhi dalam kehidupan sehari-hari. Ketersediaan air minum



yang bersih dan aman sangat penting, terutama karena masyarakat kini semakin memperhatikan kesehatannya. Di sisi lain, potensi sumber air di berbagai wilayah sering kali tidak dikelola dengan baik, sehingga tidak memberikan manfaat ekonomi yang besar bagi masyarakat setempat.

Desa Sahang, yang terletak di Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo, adalah salah satu desa yang memiliki banyak sumber air. Mata air yang jernih dan alami memberikan peluang besar untuk dikembangkan menjadi air minum kemasan. Melalui inisiatif dari masyarakat setempat, produk "Air Mineral Belik Bening" berhasil dibuat dan diproses dengan teknologi penyaringan modern agar air tersebut aman untuk dikonsumsi dan memiliki nilai pasar yang tinggi dan harga jual yang ramah dengan kantong masyarakat. Kemunculan produk ini diharapkan menjadi simbol dari penguatan masyarakat yang didasarkan pada potensi lokal. Usaha ini dimulai sekitar dua tahun yang lalu dan terus berkembang hingga saat ini. Menariknya, Belik Bening kini memiliki dua jenis produk, yaitu air mineral dan air RO (Reverse Osmosis), masing-masing ditujukan untuk segmen pasar yang berbeda. Melalui model usaha kecil berbasis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), produk ini diharapkan mampu menciptakan lapangan kerja, mendorong kemandirian, serta menjadi salah satu ikon desa dalam pengelolaan sumber daya lokal secara berkelanjutan. Dengan demikian, Belik Bening bukan hanya produk air minum kemasan, tetapi juga upaya nyata untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Namun, pengelolaan sumber air sebagai air minum kemasan juga menghadapi berbagai tantangan, seperti dalam hal produksi, pemasaran, serta keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, penting untuk memperkuat lembaga masyarakat, meningkatkan kualitas produk, serta menerapkan strategi pemasaran yang efektif agar "Air Mineral Belik Bening" dapat bersaing di pasar dan memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan ekonomi lokal.

2. METODE

Pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan model ABCD (Asset-Based Community-Driven Development). Tujuan dari pengabdian kualitatif ini adalah untuk mendapatkan data yang lebih rinci dan lengkap, sehingga tujuan pengabdian dapat tercapai. Pengabdian ini membuat seorang peneliti dapat menulis hasil kebijakan yang diperoleh selama pengabdian berlangsung (Subandi, 2011). Pengabdian dilakukan di Dusun Sahang, Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo berlangsung mulai dari tanggal 18 Agustus 2025 samapi dengan tanggal 25 Agustus 2025. Sumber data berasal dari wawancara, dan pengamatan atau observasi langsung. Dalam pengabdian ini, subjek pengabdian adalah pemilik depot air sendiri

yakni bapak Marjani dan warga desa setempat. Dalam wawancara dengan bapak Marjani ia mengatakan bahwa dengan adanya depot air minum ini dapat mendorong munculnya wirausahawan lokal dan memanfaatkan sumber daya alam yang ada untuk meningkatkan perekonomian desa dan warga lokal sendiri. Wawancara kedua dengan Pak Priyono ia mengatakan bahwa air minum belik bening ini rasanya segar dan harganya sangat ramah dikantong selain itu juga pelayanannya juga baik karena bisa diantar langsung sampai rumah. Wawancara ketiga dengan bapak slamet selaku kepala desa didesa Sahang beliau mengatakan bahwa dengan adanya depot air minum ini warga desa Sahang semakin mudah untuk mendapatkan air minum yang sehat dan higienis karena sebelum adanya depot ini warga desa Sahang mendapatkan air minum dengan cara direbus tanpa melalui proses penyaringan seperti yang ada pada saat ini. Model ini dipilih karena menekankan pada penggunaan aset-aset yang dimiliki masyarakat dan potensi yang ada di lingkungan setempat, untuk mendorong kemandirian, terutama dalam produksi air mineral Belik Bening, sebagai cara untuk memperkuat usaha kecil dan menengah (UMKM).

Pengabdian dimulai dengan fase penemuan, yaitu mengidentifikasi berbagai aset yang dimiliki oleh masyarakat Desa Sahang. Aset-aset itu meliputi sumber daya alam seperti mata air, keterampilan masyarakat, serta dukungan sosial dari pemerintah desa dan lembaga lokal. Setelah itu masuk ke fase mimpi, di mana peneliti dan masyarakat bersama-sama menyusun visi ke depan tentang pengelolaan air mineral Belik Bening. Pada fase ini, masyarakat didorong untuk membayangkan bahwa produk lokal mereka bisa menjadi sumber kebanggaan bagi desa dan juga sarana penghidupan.

Selanjutnya adalah fase desain, di mana masyarakat dan peneliti bekerja sama merencanakan strategi pengembangan. Ini mencakup proses produksi, desain kemasan, pemasaran, serta pembentukan pengelolaan UMKM yang terstruktur. Setelah itu, hasil dari fase desain diimplementasikan dalam fase destini atau fase keberlanjutan. Dalam fase ini, masyarakat melakukan produksi air mineral dengan memanfaatkan potensi yang ada, serta mengembangkan jaringan usaha untuk memastikan kegiatan dapat berjalan mandiri dan berkelanjutan. Pengumpulan data dalam pengabdian ini dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi yang terlibat langsung, dokumentasi. Semua data yang dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif melalui proses reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan, sehingga menghasilkan pemahaman yang menyeluruh mengenai bagaimana model ABCD dapat memperkuat masyarakat melalui produksi air mineral Belik Bening.

Tahap terakhir adalah destinasi, yaitu melakukan semua rencana yang sudah dibuat agar benar-benar berjalan dan terus berkelanjutan. Pada tahap ini, masyarakat mulai membuat air mineral dengan memanfaatkan potensi yang ada di sekitar, lalu berusaha memperluas jaringan usaha agar kegiatan bisa berjalan mandiri tanpa harus bergantung pada pihak lain.

Dalam proses pengabdian, data didapat melalui wawancara, pengamatan langsung di lapangan, dokumentasi, serta diskusi kelompok. Semua data tersebut kemudian dianalisis secara kualitatif dengan cara merangkum, menyusun, dan mengambil kesimpulan. Dari sini diharapkan bisa terlihat dengan jelas bagaimana model ABCD mampu memacu pemberdayaan masyarakat melalui produksi air mineral Belik Bening.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran Bisnis Refill Air Minum Mineral "Belik Bening" Dalam Meningkatkan Perekonomian Desa Sahang.

Data yang sudah dikumpulkan melalui wawancara dan observasi lapangan setelah itu dianalisis sehingga mendapatkan hasil pengabdian dengan merangkai kata membentuk kalimat yang dapat dijadikan sebuah kesimpulan. Usaha air minum isi ulang berperan penting dalam meningkatkan perekonomian warga Desa Sahang. Pertama, usaha ini membuka peluang kerja bagi penduduk setempat, mulai dari produksi, pengiriman, hingga menjual produk, sehingga membantu mengurangi orang yang tidak memiliki pekerjaan dan meningkatkan penghasilan warga. Kedua, sebagai salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), usaha ini mendorong masyarakat untuk berwirausaha, memperkuat ekonomi keluarga, serta mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah setempat. Ketiga, usaha ini menyediakan air minum dengan harga lebih murah dibandingkan air kemasan, sehingga membantu warga menghemat pengeluaran dan meningkatkan kesejahteraan mereka. Dengan demikian, usaha air minum isi ulang sangat berperan dalam mendukung perekonomian dan kesejahteraan warga Desa Sahang.

Dengan menyediakan air minum berkualitas dengan harga yang terjangkau, bisnis ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pokok masyarakat tetapi juga memiliki dampak ekonomi yang berarti. Pertama, usaha ini menciptakan berbagai lapangan kerja mulai dari operator mesin, tenaga pengiriman, hingga staf administrasi, yang secara langsung mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan pendapatan rumah tangga. Kedua, usaha ini mendorong munculnya wirausahawan lokal, yang memperkuat sektor UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Ketiga, dengan biaya operasional yang lebih rendah dibandingkan dengan produksi air kemasan, usaha ini

membantu masyarakat menghemat pengeluaran harian mereka. Keempat dengan adanya usaha ini yang awalnya air minum masyarakat diperoleh dari proses merebus sendiri dengan adanya depot air ini masyarakat lebih memilih isi ulang karena air akan lebih higienis dan dan sehat karena sudah melalui bebrapa proses penyaringan. Secara keseluruhan, keberadaan usaha air minum isi ulang di Desa Sahang berkontribusi besar dalam membangun ekonomi lokal yang lebih kuat dan berkelanjutan. Selain itu pembangunan usaha air minum Belik Bening disini juga memberdayakan masyarakat Desa Sahang dengan menciptakan kreativitas bagi warganya melalui penjualam air minum Belik Bening. Kehadiran produk air minum Belik Bening ini memberikan kemudahan bagi warga setempat agar warga desa Sahang disini tidak kesulitan dalam pembelian air minum. Mengingat air minum merupakan kebutuhan semua makhluk hidup yang harus dikonsumsi untuk menjaga kesehatan. Selain itu tempat yang sangat strategis membuat warga desa sekitar lebih memilih datang ke tempat penjual air minum karena lokasi yang sangat mudah untuk dikunjungi yang tidak membutuhkan waktu lama untuk perjalanan pembelian produk. Salah satu kenyamanan pelanggan di sini adalah tempat yang mudah dikunjungi untuk membeli kebutuhan secara mendesak sehingga konsumen tidak perlu menunggu lama.

Harga air minum yang bisa diisi ulang dari depot Belik Bening sekitar Rp. 5.000 per galon, sedangkan air merek seperti AQUA harganya mencapai Rp. 20.000 per galon. Perbedaan harga ini membuat konsumen beralih menggunakan air minum yang bisa diisi ulang dari Belik Bening. Salah satu responden mengatakan bahwa dulu ia minum AQUA karena dianggap lebih higienis, namun karena harganya mahal, ia beralih ke air minum yang bisa diisi ulang dari Belik Bening yang lebih terjangkau dan juga higienis, serta memiliki sertifikat pengesahan dari dinas Kesehatan (Jurnal et al., 2024).

Lokasi usaha air minum yang bisa diisi ulang juga menjadi keunggulan, karena terletak di jalan utama dan dekat dengan area permukiman. Salah satu responden menyatakan bahwa sebagai seorang mahasiswa yang tinggal jauh dari rumah, mengonsumsi air minum yang bisa diisi ulang membantu menghemat pengeluaran harian. Selain harganya lebih murah, proses pengiriman juga lebih cepat karena lokasinya dekat dengan depot air.

Pengabdian menunjukkan bahwa perusahaan air minum yang bisa diisi ulang berperan penting dalam meningkatkan pendapatan warga Desa Sahang dengan menyediakan air minum yang terjangkau, sehingga mengurangi biaya pengeluaran rumah tangga. Soerjono Soekanto (1990) membagi peran menjadi dua jenis, yaitu peran formal (jelas) dan peran informal (tidak jelas). Dalam konteks peran formal, perusahaan air minum yang bisa diisi ulang Venus berkontribusi pada

penghematan biaya karena harganya yang terjangkau.. Air minum murah mengurangi biaya dan meningkatkan kesejahteraan finansial keluarga dengan meningkatkan efisiensi pengeluaran rumah tangga. Uang yang dihemat dapat digunakan untuk kebutuhan dasar seperti makanan bergizi dan pendidikan, sehingga meningkatkan kualitas hidup keluarga secara keseluruhan.

Teori Tuti Mardiaty menjelaskan bahwa rumah tangga memilih air minum isi ulang karena harganya yang terjangkau dan penggunaannya yang praktis. Namun, hasil pengabdian sebelumnya oleh Iin Indah Sari (2020) menemukan bahwa harga tidak berdampak signifikan pada keputusan pembelian air minum isi ulang.

Pengabdian oleh Katusiimeh et al. (2019) meneliti dampak layanan air yang dapat diisi kembali terhadap perekonomian komunitas di Uganda. Mereka menemukan bahwa layanan ini tidak hanya memberikan air bersih, tetapi juga menciptakan peluang ekonomi baru bagi warga setempat dengan menyediakan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan. Pengabdian lain juga memfokuskan pada dampak layanan air yang dapat diisi kembali terhadap usaha kecil dan perekonomian lokal. Ini mencakup studi tentang cara layanan tersebut bekerja sama dengan usaha kecil dalam rantai pasok dan distribusi, serta bagaimana mereka membantu usaha kecil dan menengah tumbuh. Dengan melihat pendekatan ini, kita dapat lebih memahami bagaimana layanan air yang dapat diisi kembali tidak hanya membantu memenuhi kebutuhan air bersih, tetapi juga mendukung pertumbuhan perekonomian lokal secara keseluruhan.

Proses Produksi Air Mineral “Belik Bening” Desa Sahang

Produksi air mineral Belik Bening di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo, dimulai dengan mengambil air dari sumber alami yang jernih dan mengalir terus menerus. Proses produksi air mineral ini menggunakan sistem in line. Sistem in line berarti berbagai tahap produksi dilakukan secara berurutan dan terhubung langsung. Sistem ini memungkinkan produksi yang lebih efisien karena setiap tahapan dilakukan secara teratur dan berkelanjutan, dengan produk bergerak melalui jalur produksi tanpa gangguan yang berarti (Dewi & Fitrilia, 2024). Langkah awal air tersebut kemudian dialirkan ke dalam tangki penyimpanan untuk memastikan pasokan air cukup sebelum menjalani proses berikutnya. Langkah berikutnya adalah penyaringan atau filtrasi. Filtrasi adalah proses memisahkan partikel padat yang mengendap dalam air, diukur dari tingkat kekeruhan air, menggunakan bahan yang memiliki pori-pori (Mashadi, et al. 2018). Awal penyaringan menggunakan filter pasir dan filter karbon. Filter pasir bertugas menghilangkan partikel besar seperti pasir dan kotoran, sedangkan filter karbon bertugas menghilangkan rasa, bau, dan warna yang tidak bagus. Setelah penyaringan awal, air kemudian diproses lebih lanjut dengan

menggunakan kartrid atau filter mikro yang mampu menangkap partikel kecil dan mikroorganisme yang masih ada.



Gambar 1. Tempat dan Alat untuk Penyaringan

Selanjutnya, air menjalani proses sterilisasi menggunakan teknologi sinar ultraviolet (UV) untuk membunuh bakteri dan mikroorganisme lainnya. Proses ini biasanya diikuti dengan ozonisasi (O_3) agar air tetap bersih dan aman untuk dikonsumsi lebih lama.

Pengemasan Air Mineral “Belik Bening” Desa Sahang

Setelah memenuhi standar kebersihan, air kemudian dikirim ke mesin pengisian otomatis untuk dipasarkan dalam bentuk galon. Proses pengemasan dilakukan di lingkungan bersih, termasuk penutupan tutup galon dan pemberian label dengan nama merek belik bening. Sebelum dijual, produk menjalani pemeriksaan kualitas. Pada tahap ini, sampel air secara rutin diuji untuk memastikan memenuhi standar fisik, kimia, dan mikrobiologis. Produk yang tidak memenuhi standar akan dipisahkan agar tidak sampai ke tangan konsumen. Produk air minum belik bening di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, hanya ditawarkan dalam kemasan galon yang menjadi pilihan utama bagi konsumen rumah tangga dan institusi. Untuk memenuhi berbagai kebutuhan, galon Belik Bening hadir dalam dua jenis, yaitu galon dengan kran dan galon tanpa kran.

Galon dengan kran dirancang agar konsumen bisa mengambil air minum dengan lebih mudah tanpa perlu alat bantu. Cukup buka kran yang ada di bagian bawah galon, konsumen bisa menuangkan air dengan cepat. Jenis kemasan ini umumnya digunakan oleh keluarga atau tempat kerja yang mengutamakan kemudahan dan efisiensi. Galon tanpa kran adalah kemasan standar yang membutuhkan dispenser atau alat penyuntatan. Meskipun tampilannya lebih sederhana,

kemasan ini tetap diminati karena lebih aman dari kebocoran dan lebih cocok digunakan jangka panjang di rumah tangga maupun tempat umum.

Kedua jenis galon tersebut diproduksi dengan standar kebersihan yang ketat. Sebelum diisi air, galon dibersihkan dan disterilkan, kemudian ditutup dengan segel plastik untuk menjaga keaslian dan kualitas air. Dengan adanya dua pilihan kemasan ini, konsumen bisa memilih sesuai kebutuhan masing-masing. Selain itu, ini juga merupakan strategi diversifikasi produk yang membantu memperluas pasar. Dengan demikian, pengemasan Belik Bening dalam dua varian galon menjadi salah satu bentuk inovasi dari UMKM Desa Sahang dalam meningkatkan daya saing serta memperkuat potensi lokal.

Pemasaran Air Mineral “Belik Bening” Desa Sahang

Tahap terakhir adalah distribusi dan pemasaran. Air mineral Belik Bening dijual melalui toko, pasar, dan lokasi wisata di sekitar Ngebel. Keberadaan produk ini tidak hanya memenuhi kebutuhan masyarakat atas air minum berkualitas, tetapi juga membantu meningkatkan perekonomian Desa Sahang dengan memanfaatkan sumber daya lokal. Adapun untuk pembersihan galon terutama yang dalam pemilik depot air minum ini menggunakan sabun khusus gallon kemudian disikat dalamnya untuk menjaga kualitas dan rasa air minum dari belik bening ini.

Pemasaran Air Mineral Belik Bening merupakan salah satu cara penting dalam membangun UMKM di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo. Tujuan dari kegiatan ini bukan hanya untuk memperluas pasar, tetapi juga untuk memperkenalkan potensi daerah melalui produk yang berkualitas.

Pada awalnya, pemasaran difokuskan di dalam desa, dengan menjangkau berbagai lokasi penting seperti toko-toko kecil, sekolah, serta kegiatan masyarakat. Distribusi produk dilakukan langsung oleh pengusaha UMKM atau melalui tokoh pengecer lokal, sehingga warga desa mudah mendapat produk tersebut. Selain itu, produk Belik Bening juga dipromosikan dalam acara resmi desa, kegiatan agama, dan pertemuan warga sebagai bentuk dukungan dari pemerintah desa terhadap usaha lokal. Setelah dikenal di lingkungan dalam desa, strategi pemasaran diperluas ke luar desa, khususnya ke Kecamatan Ngebel dan sekitar Telaga Ngebel. Wilayah tersebut menjadi target utama karena memiliki banyak pengunjung wisata. Produk Belik Bening dianggap sebagai air mineral khas lokal yang bisa memenuhi kebutuhan wisatawan sekaligus menegaskan bahwa Desa Sahang memiliki air berkualitas. (Ariansyah et al., 2022)

Selain cara tradisional seperti pasar dan agen, strategi pemasaran juga memanfaatkan media digital seperti media sosial, marketplace, dan jaringan online lainnya. Langkah ini bertujuan untuk

menjangkau konsumen lebih luas, baik di Ponorogo maupun daerah sekitarnya. Dengan memperluas saluran pemasaran, produk Belik Bening diharapkan mampu bersaing dengan produk lain dan memperkuat posisinya sebagai produk unggulan UMKM yang berbasis potensi lokal. Strategi pemasaran untuk air mineral Belik Bening berhasil karena identifikasi pelanggan di depot air telah meningkat, lokasi usaha yang strategis karena berada di jalan utama, sehingga cocok untuk mempromosikan air isi ulang. Namun, media promosi dan pemasaran tidak terlalu menarik, sehingga masyarakat hanya mengetahui produk tersebut melalui brosur. (Muksalmina, 2022).

Dengan demikian, pemasaran Air Mineral Belik Bening tidak hanya bertujuan meningkatkan penjualan, tetapi juga memiliki peran penting dalam membangun kemandirian ekonomi masyarakat. Dengan dukungan dari warga, pemerintah desa, serta pemanfaatan jaringan pemasaran yang optimal, produk ini berpotensi menjadi ikon utama dalam pengembangan ekonomi Desa Sahang secara berkelanjutan.

Tantangan dan Peluang dalam Membangun Usaha Air Mineral Belik Bening

Usaha air mineral Belik Bening di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo, menghadapi beberapa tantangan yang perlu diperhatikan. Pertama, masalah dana membuat sulit membeli alat produksi yang lebih canggih, memperluas jaringan distribusi, dan melakukan iklan secara luas. Kedua, ketidakcukupan tenaga kerja yang mampu menguasai teknologi pengolahan air, manajemen bisnis, serta penggunaan media digital untuk pemasaran.

Selain itu, persaingan di pasar cukup ketat. Produk air mineral lokal seperti Belik Bening harus menghadapi merek besar yang sudah dikenal dan punya jaringan luas. Tantangan lain adalah proses izin dan standarisasi, seperti sertifikasi halal, izin dari BPOM, dan memenuhi standar nasional Indonesia (SNI), yang memakan waktu dan biaya banyak. Jaringan distribusi yang terbatas juga menghambat pertumbuhan usaha, karena usaha ini masih berada di skala desa dengan infrastruktur yang tidak terlalu lengkap.

Namun, ada juga peluang bagus untuk mengembangkan usaha Air Mineral Belik Bening. Desa Sahang memiliki sumber air alami yang baik dan cukup, bisa digunakan sebagai bahan baku produksi yang terus-menerus. Selain itu, ada dukungan dari pemerintah desa dan masyarakat setempat yang ingin mempergunakan produk lokal dalam berbagai kegiatan sehari-hari. Kawasan wisata Telaga Ngebel juga memberi peluang pasar yang besar. Para wisatawan membutuhkan air minum dalam kemasan, jadi Belik Bening bisa dijual sebagai produk lokal dengan nilai tambah. Selain itu, semakin tinggi kesadaran masyarakat tentang kesehatan, semakin besar permintaan

terhadap air mineral berkualitas. Pemasaran melalui media sosial dan e-commerce juga menjadi opsi yang efektif dan hemat biaya.

Dengan tantangan dan peluang yang ada, usaha Air Mineral Belik Bening memiliki potensi untuk berkembang. Jika tantangan tersebut bisa dikelola dengan baik melalui strategi yang tepat, usaha ini bisa memberi manfaat ekonomi bagi masyarakat Desa Sahang serta menjadi produk unggulan daerah yang mendukung pembangunan berbasis potensi lokal.

4. KESIMPULAN

Hasil pengabdian tentang produksi Air Mineral Belik Bening di Desa Sahang, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo, menunjukkan bahwa usaha ini memberikan dampak nyata terhadap perekonomian masyarakat. Keberadaan usaha air minum lokal ini tidak hanya Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap air minum yang bersih dan sehat. tetapi juga menjadi sarana untuk memperkuat perekonomian berdasarkan potensi daerah. Usaha Belik Bening berhasil menciptakan peluang kerja baru bagi warga, Mulai dari membuat barang, memasukkan ke dalam kemasan, hingga mengirimkan dan menjual produk itu. Hal ini membantu mengurangi jumlah orang yang belum memiliki pekerjaan serta meningkatkan penghasilan keluarga, sehingga kesejahteraan masyarakat desa menjadi lebih baik.

Selain itu, harga produk yang ditawarkan lebih terjangkau dibandingkan air minum dengan merek besar, sehingga menjadi pilihan ekonomis bagi warga. Efisiensi biaya yang diperoleh memungkinkan masyarakat mengalokasikan dana untuk kebutuhan lain seperti pendidikan dan kesehatan. Dari sisi produksi, Belik Bening telah menerapkan standar kebersihan yang baik mulai dari proses penyaringan, sterilisasi, hingga pengemasan. Hal ini membuktikan bahwa produk lokal mampu menghasilkan air minum berkualitas tanpa kalah dari produk merek besar, asalkan mutu tetap dikelola dengan baik. Dalam hal pemasaran, strategi yang digunakan cukup efektif, yaitu dimulai dari lingkup desa, kemudian diperluas ke Kecamatan Ngebel, kawasan wisata Telaga Ngebel, hingga memanfaatkan media digital.

Strategi ini menunjukkan peluang besar untuk memperluas pasar, terutama di kawasan wisata yang terus diminati wisatawan. Namun, usaha ini masih menghadapi beberapa tantangan, seperti keterbatasan modal, keterampilan SDM, proses perizinan, jaringan distribusi, dan persaingan dengan merek besar. Meskipun begitu, peluang yang ada sangat menjanjikan. Ketersediaan sumber air yang cukup, meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya air

minum yang sehat, serta dukungan dari warga dan pemerintah desa, menjadi faktor penting yang mendukung kelangsungan usaha ini.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Air Mineral Belik Bening bukan hanya usaha penyedia air minum, tetapi juga menjadi alat pemberdayaan masyarakat yang mampu memperkuat perekonomian desa. Jika tantangan yang ada dapat ditangani dengan baik melalui dukungan dari berbagai pihak, maka Belik Bening memiliki potensi menjadi produk unggulan Desa Sahang yang berkelanjutan serta mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

REFERENSI

- Ariansyah, P. P., Fauzi, A., & Adlinanda, A. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Kasus Pada Air Minum Biru Bekasi) di Era Pandemi Covid-19*. 1(3), 733–740.
- Dewi, R. A., & Fitrilia, T. (2024). Proses Produksi Air Minum dalam Kemasan (AMDK). *Karimah Tauhid*, 3(9), 10752–10760. <https://doi.org/10.30997/karimahtauhid.v3i9.15462>
- Jurnal, J., Ekonomi, P., Aulia, R., Dewi, S., Jl, A., Aua, G., Putiah, K., Banuhampu, K., Bukittinggi, K., & Barat, S. (2024). *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(4).
- Muksalmina, R. (2022). *STRATEGI PEMASARAN DEPOT AIR MINUM ISI ULANG RAJA WATER DALAM PENDAHULUAN Secara Umum strategi pemasaran adalah usaha untuk memasarkan produk atau jasa dengan pola perencanaan dan metode terstruktur . Tujuannya adalah agar perusahaan bisa menjual produk a*. 5(April), 54–62.
- Mashadi, A., Surendro, B., Rakhmawati, A., & Amin, M. (2018). Peningkatan Kualitas pH, Fe dan Kekeruhan dari Sumur Air Gali Dengan Metode Filtrasi. *Jurnal Riset Rekayasa Sipil*, 1(2).
- Subandi (2011) 'Deskripsi Kualitatif Sebagai Satu Metode', *Jurnal Harmonia.*, 11(2), pp. 173– 179.

