



## **Skema Pemasaran Kreatif Gula Aren Sebagai Pemberdayaan Ekonomi Mandiri Masyarakat Desa Cipelah Kecamatan Rancabali**

**Fenti Hikmawati<sup>1</sup>, Moch. Farhan Samsul Falah<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.  
e-mail: [fenti.hikmawati@uinsgd.ac.id](mailto:fenti.hikmawati@uinsgd.ac.id)

<sup>2</sup> Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.  
e-mail: [ahansamsul@gmail.com](mailto:ahansamsul@gmail.com)

### **Abstrak**

Industri kecil di pedesaan dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan pertanian yang merupakan mata pencaharian pokok sebagian besar masyarakat pedesaan. Industri kecil pedesaan mempunyai arti penting dalam usaha mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan. Tanaman Aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Dimata para wisatawan mungkin daerah kecamatan Rancabali terkenal dengan hamparan kebun tehnya, tetapi tidak banyak tahu di desa paling ujung yang bernama desa Cipelah terdapat komoditas yang dijadikan sumber pencaharian dan sebagai bentuk ikonik dari desa cipelah. Banyaknya pohon aren didesa Cipelah tidak banyak tersorot karena tertutup oleh hamparan kebun teh milik perusahaan BUMN dan swasta. Di antara beberapa industri rumah tangga gula Aren yang ada di desa Cipelah yang cukup menonjol adalah sentra industri rumah tangga gula Aren yang terletak di dusun 2. Industri rumah tangga gula Aren di desa Cipelah masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan Rancabali. Maka dari itu kami dari kelompok mahasiswa mencoba alternatif dengan pengolahan gula aren menjadi gula semut dengan pengemasan menggunakan plastik yang menarik, dan mencoba memanfaatkan kemampuan iklan melalui iklan di media sosial. Indikator Keberhasilan yang bisa dilihat adalah publikasi pemasaran gula semut ( aren ) bisa tembus ke luar kecamatan rancabali, melalui media sosial Instagram. Terlebih lagi sejauh ini masih belum ada iklan atau metode branding gula aren yang efektif dan modern. Yang mana sebelum ada program ini proses pemasaran hanya gula aren hanya bersifat

konvensional dan tradisional. Diharapkan melalui program ini para pengarjin bisa mempunyai pasar penjualan sendiri dengan langsung menjual ke tangan konsumen tanpa melalui para tengkulak.

**Kata Kunci:** Cipelah, Aren, pemasaran

### **Abstract**

*Small industries in rural areas are known as an additional source of family income and also as a support for agricultural activities which are the main livelihoods of most rural communities. Small rural industry has an important meaning in efforts to reduce poverty in rural areas. Sugar palm is one of the plantation commodities that has high economic value so it is very prospective in its development and has a huge opportunity to improve the economy of a region. Palm plantations also have high economic potential because almost all of its parts can provide financial benefits. In the eyes of tourists, perhaps the Rancabali sub-district is famous for its expanse of tea gardens, but not many know that in the farthest village called Cipelah village, there are commodities that are used as a source of livelihood and as an iconic form of Cipelah village. The number of palm trees in Cipelah village is not much highlighted because it is covered by a stretch of tea gardens belonging to state-owned and private companies. Among several palm sugar home industries in Cipelah village which is quite prominent is the palm sugar home industry center located in hamlet 2. Palm sugar home industry in Cipelah village is still facing marketing problems such as difficulties in achieving market goals, most of them Palm sugar is traditionally traded to meet local market demand and only a small portion is marketed outside the Rancabali sub-district. Therefore, we from the student group tried alternatives by processing palm sugar into palm sugar by packaging using attractive plastic, and trying to take advantage of advertising capabilities through advertising on social media. An indicator of success that can be seen is that the marketing publication of palm sugar (palm) can penetrate outside the Rancabali sub-district, through the social media Instagram. Moreover, so far there is still no advertisement or method of branding palm sugar that is effective and modern. Prior to this program, the marketing process was only for palm sugar, which was only conventional and traditional. It is hoped that through this program the artisans can have their own sales market by selling directly to consumers without going through middlemen.*

**Keywords:** Cipale, Palm, Marketing

## **A. PENDAHULUAN**

Dalam pengembangan sebuah industri ditentukan oleh sebuah kemampuan berwirausaha individu, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan

4 (empat) komponen tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Hal ini mengingat perhatian dari Pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha untuk berwirausaha, sehingga perhatian Pemerintah tersebut tidak akan sia-sia.

Merujuk pada potensi industri kecil yang sangat baik, tidak berarti dalam proses usahanya tidak menghadapi hambatan dan tantangan. Seperti yang dikatakan Anoraga (2002:245), bahwa usaha kecil rentan mengalami berbagai tantangan dan kendala seperti kualitas sumber daya manusia yang rendah; tingkat produktifitas dan kualitas produk dan jasa rendah; kurangnya media teknologi dan informasi; faktor produksi; sarana dan prasarana yang kurang memadai; aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan; iklim usaha belum mendukung, dan koordinasi pembinaan belum baik. Namun demikian selalu ada peluang yang bisa dimanfaatkan oleh UKM dalam kegiatan usahanya, seperti: adanya komitmen pemerintah; ketersediaan sumber daya alam yang beraneka ragam dan lain – lain.

Industri kecil di pedesaan dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan pertanian yang merupakan mata pencaharian pokok sebagian besar masyarakat pedesaan. Industri kecil pedesaan mempunyai arti penting dalam usaha mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan atau dengan kata lain diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat pedesaan (Mubyarto,1986:78).

Tanaman Aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam, seperti sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang (Sunanto, 1993).

Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Buahnya dapat dibuat kolang kaling yang digemari oleh masyarakat Indonesia pada umumnya. Daunnya dapat digunakan sebagai bahan kerajinan tangan dan bisa juga sebagai atap, sedangkan akarnya dapat dijadikan bahan obat-obatan.

Dalam gula aren terkandung beberapa unsur makro dan mikronutrien, diperkirakan, kandungan keduanya dalam gula aren lebih tinggi dibandingkan gula putih. Beberapa kandungan mikronutrien dalam gula aren antara lain : Thiamine (vitamin B1), Riboflavin (vitamin B2), Nicotinic Acid (vitamin B3), Pyridoksin (vitamin

B6), Cyanocobalamin (vitamin B12), Ascorbic Acid (Vitamin C), dan Garam. Berikut adalah beberapa manfaat dari gula aren diantaranya :

1. Baik untuk penderita diabetes. Gula aren mengandung kadar gula lebih rendah dibandingkan gula putih.
2. Membuat intensitas istirahat anda lebih baik. 8 Selenium dalam gula aren dapat membantu melemaskan otot syaraf tubuh yang tegang, sehingga dapat memberikan efek rileks. Mengonsumsi minuman dengan campuran gula aren dipercaya dapat membuat tidur lebih nyenyak.
3. Cocok dimasukkan kedalam makanan untuk diet. Rendahnya kalori dalam gula aren menjadikannya cukup aman dan tidak akan meningkatkan kolesterol tubuh.
4. Pencegah anemia. Gula aren mengandung zat besi cukup tinggi, sehingga baik dikonsumsi untuk melindungi tubuh dari serangan anemia.
5. Mengandung antioksidan. Gula aren juga mengandung antioksidan sehingga mengonsumsi gula aren secara rutin dapat membantu melindungi tubuh dari serangan radikal.
6. Meningkatkan daya tahan tubuh. Gula aren bersifat manis alami dan menghangatkan. Selain itu beberapa kandungan unsur kimia dalam gula aren dapat membantu memperlancar peredaran darah.

Menurut Baharuddin (2005), tanaman Aren sudah lama dikenal masyarakat Indonesia dan prospektif sebagai komoditas ekspor. Secara nasional tanaman aren berpotensi menjadi salah satu komoditas substitusi gula pasir andalan dalam negeri selain dapat berperan untuk menekan ketergantungan terhadap impor gula.

Dimata para wisatawan mungkin daerah kecamatan Rancabali terkenal dengan hamparan kebun tehnya, tetapi tidak banyak tahu di desa paling ujung yang bernama desa Cipelah terdapat komoditas yang dijadikan sumber pencaharian dan sebagai bentuk ikonik dari desa cipelah. Banyaknya pohon aren didesa cipelah tidak banyak tersorot karena tertutup oleh hamparan kebun teh milik perusahaan BUMN dan swasta.

Wilayah desa Cipelah adalah wilayah paling ujung dari kecamatan Rncabali yang membutuhkan waktu 1 jam untuk sampai didesa cipelah dari kecamatan rancabali. Desa cipelah terdiri terdiri dari 4 dusun yang setiap dusunya terdiri dari 8 RW.

Industri rumah tangga gula aren yang diolah menjadi gula cetak di desa Cipelah Tersebar di berbagai Dusun yaitu pada Dusun 1, Dusun 2, Dusun 3, Dusun 4.

Di antara beberapa industri rumah tangga gula Aren yang ada di desa Cipelah yang cukup menonjol adalah sentra industri rumah tangga gula Aren yang terletak di dusun 2.

Harga gula Aren di desa Cipelah rata-rata Rp.8.000 per gandu.. Saat ini sudah banyak pengrajin memasarkan sendiri gula Aren produksi mereka dengan cara memajangkannya di depan rumah masing-masing atau dititipkan ditoko pasar terdekat.

Industri rumah tangga gula Aren di desa cipelah masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan rancabali, pengemasan produk yang kurang menarik dan alat-alat yang digunakan masih bersifat secara tradisional. Maka dari itu permasalahan produk dan pemasaran, kami dari kelompok mahasiswa mencoba alternatif dengan pengolahan fgula aren menjadi gula semut dengan pengemasan menggunakan plastik yang menarik, dan mencoba memanfaatkan kemampuan iklan melalui iklan di media sosial.

## **B. METODE PENGABDIAN**

### **1. Social Reflection**

Pada minggu pertama, dilaksanakan identifikasi masalah dan potensi di masyarakat. Cara mengindetifikasi jni dlakukam dengan metode rempug warga menjalin komunikasi dengan beberapa stakeholder setempat guna mendapatkan informasi dan permasalahan yang dialami warga setempat.

Selain itu saya juga membantu kepala dusun setempat dalam rangka pembagian bantuan langsung tunai ( BLT) kepada masyarakat yang mengalami sakit menahun. .

### **2. Participation Planning**

Pada minggu kedua, kegiatan yang dilakukan adalah mulai Menyusun dan merancang program bersama kelompok KKN dan membangun program sebagai bentuk manifestasi dari social reflection serta menajalin komunikasi dengan para pengrajin gula aren dan para pemuda setempat.

### **3. Action**

Pada minggu ketiga, agenda kegiatan adalah ikut ke kebun aren untuk menyadap nira serta ikut melakukan pengolahan gula aren bersama pengrajin.

Dihari berikutnya melakukan pengolahan gula semut yang berasal dari gula aren bersama ibu-ibu setempat. Dan mendiskusikan terkait pengemasan dan pemasaran gula aren.

Dihari selanjutnya melakukan syuting video untuk menyiapkan iklan gula aren yang akan dipublikasi dimedia sosial.

#### **4. Indikator Keberhasilan**

Indikator yang bisa dilihat adalah publikasi pemasaran gula semut ( aren ) bisa tembus ke luar kecamatan rancabali, melalui media sosial Instagram.

### **C. PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **1. Tahapan Kegiatan**

##### a. Perizinan

Pada senin, 02 Agustus 2021, dilakukan survei pertama sekaligus meminta izin kepada aparat setempat seperti desa, kecamatan dan kesbangpol.

Pada hari kedua, selasa , 03 Agustus 2021, setelah mendapatkan rujukan surat izin dari beberapa pihak terkait kami kembali lagi ke desa Cipelah dengan membawa surat dari kesbangpol dan kecamatan, lalu berkomunikasi terkait tempat tinggal dengan pihak desa. Dan pihak desa memberikan izin kegiatan dan memberikan rekomendasi tempat tinggal untuk waktu 1 bulan.

##### b. Pembukaan

KKN dibuka secara resmi di dua tempat, desa dan kecamatan. Pada tanggal 6 Agustus 2021 dilakukan pembukaaan yang secara langsung dipimpin oleh kepala desa Cipelah.

Pada tanggal 10 Agustus 2021 dilakukan pembukaan KKN di Kecamatan Rancabali yang dibuka langsung oleh camat Rancabali.

##### c. *Social Reflection*

Identifikasi masalah dan potensi di masyarakat. Cara mengindetifikasinya dilakukan dengan metode rempug warga menjalin komunikasi dengan beberapa stakeholder dan pemuda setempat guna mendapatkan informasi dan permasalahan yang dialami warga setempat.

##### d. Perancangan Program

Program mulai dirancang bersama para anggota KKN yang berkelompok yang selanjutnya diimplementasikan dalam bentuk agenda harian. Kegiatan implementasi dilakukan diposko dan dilapangan tempat yang berhubungan dengan gula aren.

e. Pengembangan program

Hasil dari rancangan selanjutnya diimplementasikan dalam bentuk agenda pengambilan bahan gula aren dan melihat potensi pasar gula aren.

f. Pelaksanaan dan pelatihan Program

Setelah pengembangan aplikasi selesai, selanjutnya melaksanakan agenda tinjau pasar, berdiskusi mengenai area pemasaran gula aren serta metode iklan yang e.

g. Penyerahan Program

Hasil program yang berupa video iklan dan di publikasikan di media sosial KKN dan para media sosial anggota KKN. Diserahkan kepada pengrajin gula aren sebagai bahan promosi dan daya tarik wisatawan kedepannya.

h. Penutupan

Kegiatan KKN-DR ditutup secara resmi pada tanggal 30 Agustus 2021 di Kecamatan Rancabali yang dipimpin secara langsung oleh Camat Rancabali.

## 2. Jenis Kegiatan

Jenis kegiatan yang dilakukan diantaranya *social reflection*, perancangan program, pengembangan program, pelaksanaan dan pelatihan program, dan penyerahan program.

## 3. Rentang waktu kegiatan

Kegiatan KKN-DR Sisdamas yang dilakukan secara kelompok berlangsung selama 28 hari.

## 4. Tempat kegiatan

Kegiatan berlokasi di beberapa tempat diantaranya: posko KKN, kantor Desa Cipelah, Rumah Kepala RW, Curug Tilu dan Dusun 2.

## 5. Stakeholder

Pemangku kepentingan yang terlibat diantaranya: Kepala Desa, Sekretaris Desa, Staff Perangkat Desa, kepala Madrasah, Pemuda desa, dan Kepala Sekolah.

## D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan survei dan memperkenalkan program kepada para aparat setempat dan para pengrajin gula aren merasa terbantu dan siap untuk memberikan support dalam proses program pemasaran gula aren. Terlebih lagi sejauh ini masih belum ada iklan atau metode *branding* gula aren yang efektif dan modern. Yang mana sebelum ada program ini proses pemasaran hanya gula aren hanya bersifat konvensional dan tradisional. Dalam pelaksanaan pemasaran, terkadang para pengrajin dan penjual merasa kebingungan dan kesulitan karena jauhnya akses pasar ke luar kecamatan rancabali yang mana mengharuskan mengeluarkan biaya transport lebih dan kurangnya minat pembelian di daerah rancabali. Sehingga menyebabkan para pengrajin terpaksa menjual murah gula aren kepada para tengkulak. Diharapkan melalui program ini para pengrajin bisa mempunyai pasar penjualan sendiri dengan langsung menjual ke tangan konsumen tanpa melalui para tengkulak.

Akan tetapi, ada beberapa faktor penghambat dalam pelaksanaan program pemasaran gula aren ini, seperti kurangnya sdm dalam melakukan editing video iklan, minimnya pembiayaan dalam proses pembuatan video iklan, mahalnya biaya packaging dari setiap satu produk gula semut, dan minimnya waktu dalam menjalankan program tersebut..

Adapun Faktor pendukung untuk program ini yaitu adanya antusias dari para pengrajin dan dukungan dari para stakeholder desa Cipelah. meski masih banyak masyarakat sekitar yang kurang membantu dalam proses menjalankan program, akan tetapi itu bisa di cover oleh para pemuda dan sumber daya manusia dari anggota kelompok KKN itu sendiri.

Sebagai solusi dari faktor penghambat tersebut. Seperti kurangnya dukungan finansial dalam pelaksanaan, maka dari para anggota kelompok KKN melakukan patungan uang secara kolektif untuk menunjang proses pembuatan video, lalu untuk dukungn yang kurang dari masyarakat sekitar, kami melakukan pendekatan kepada para tokoh pemuda untuk meminta dukungan dan bantuan dalam proses pembuatan video.



**Gambar 1.** Koordinasi dan permintaan izin ke desa Cipelah



**Gambar 2.** Rapat Koordinasi pemeberangkatan ke desa Cipelah



**Gambar 3.** Rempug warga silaturahmi dengan stakeholder setempat



**Gambar 4.** Pembukaan secara resmi di Kecamatan Rancabali



**Gambar 5.** Silaturahmi dengan pengrajin Gula Aren



**Gambar 6.** Proses penyadapan pohon aren



**Gambar 7.** Proses pembuatan gula semut aren



**Gambar 8.** Proses pembuatan Video iklan gula semut aren



**Gambar 9.** Hasil produk gula semut aren

## **E. PENUTUP**

### **1. Kesimpulan**

Dengan adanya program pemasaran gula aren ini, sangat membantu para pengrajin, karena tidak perlu jauh – jauh pergi keluar kecamatan rancabali untuk menjual gula aren tersebut, melalui program ini juga para pengrajin mengetahui cara pemasaran yang modern dan mampu mengikuti kemajuan teknologi dalam pemanfaatan media sosial sebagai media iklan gula aren.

### **2. Saran**

Agar program ini tetap berlanjut dan kemudian bisa berkembang, maka pemerintah desa harus menjadi motor penggerak dengan memberikan bantuan baik secara moril ataupun materil terhadap para pengrajin gula aren desa Cipelah.

## **F. UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih yang paling utama saya haturkan kepada Tuhan yang maha kuasa yang telah memberikan kesehatan atas terselenggaranya kegiatan KKN-DR secara offline di Desa Cipelah

Tak lupa ucapan terima kasih juga saya haturkan kepada seluruh pihak yang terlibat. Diantaranya Kepala Desa Cipelah, Para Staff Desa Jatisari dan masyarakat Desa Jatisari secara umum karena telah memberikan kesempatan dan sambutan yang hangat terhadap kegiatan yang dilakukan

## **G. DAFTAR PUSTAKA**

Bank Indonesia. 2008. Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Gula Aren (Gula Semut dan Cetak).<http://arenindonesia.wordpress.com/panduantentangaren/bankindonesia/>. [16 April 2010].

Lempang, M. 2012. Pohon Aren dan Manfaat Produksinya. Info Teknis EBONI Vol.9 No.1, Oktober 2012: 37-54. Balai Penelitian Kehutanan Makassar. [http://fordamof.org/files/4.Mody\\_Lempang.pdf](http://fordamof.org/files/4.Mody_Lempang.pdf). Diakses pada 18 Juni 2014.

Mubyarto. 1998. Politik Pertanian dan Pembangunan Pedesaan. Sinar Harapan. Jakarta.

Mosher, A.T., 1997. Menggerakkan dan Membangun Pertanian. Yasa Guna. Jakarta. [http://gulamerahyogya.blogspot.co.id/Gula\\_aren.](http://gulamerahyogya.blogspot.co.id/Gula_aren.)( 18 September 2015).

Siregar. 2007. Petani Sumut Belum Jadikan Aren sebagai Komoditas Ungulan. <http://www.medanbisnisonline.com/2009/01/21/petani-sumut-belum-jadikan-arenebagai-ko-moditas-ungulan/>. [16 April 2010]