

## **Pemberdayaan Masyarakat melalui Pemasaran Gula Semut dengan Pengenalan dan Pemanfaatan Marketplace di Desa Cipelah**

**Z. Muttaqin<sup>1</sup>, Fitra Nanda Nugraha<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: [z.muttaqin@uinsgd.ac.id](mailto:z.muttaqin@uinsgd.ac.id)

<sup>2</sup>Bahasa dan Sastra Arab, Fakultas Adab dan Humaniora, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: [fitrananda@gmail.com](mailto:fitrananda@gmail.com)

### **Abstrak**

Gula semut adalah olahan dari air nira yang prosesnya lebih panjang dari pembuatan gula aren. Gula semut sebagai salah satu olahan daerah di desa cipelah yang dijadikan usaha local namun belum memiliki pemasaran yang baik sehingga produksi dan penjualannya sangat minim. Tujuan pengabdian kami didesa cipelah salah satunya adalah membuat penjualan gula semut desa Cipelah meningkat dan gula semut Cipelah dikenal oleh lingkungan diluar desa, yaitu dengan memberikan edukasi kepada para pengerajin gula semut tentang perluasan pasar melalui marketplace dan konten promosi yang menarik. Selama melakukan edukasi didapathasil yaitu telah terbentuknya marketplace yang menjual gula semut cipelah dan konten-konten menarik yang membuat lingkungan luar desa Cipelah mengenal gula semut desa Cipelah.

**Kata Kunci:** Gula semut, pemasaran, *marketplace*, promosi.

### **Abstract**

*Ant sugar is processed from sap water which is a longer process than making palm sugar. Ant sugar as one of the processed areas in Cipelah village which is used as a local business but does not yet have good marketing so that production and sales are very minimal. One of the goals of our service in the Cipelah village is to increase the sales of ant sugar in the Cipelah village and the ant sugar in Cipelah to be known by the environment outside the village, namely by providing education to ant sugar craftsmen about market expansion through the marketplace and interesting promotional content. During the education, the results were that a marketplace was formed that sold cipelah ant sugar and interesting content that made the environment outside the Cipelah village familiar with Cipelah ant sugar*

**Keywords:** *Palm sugar, marketing, marketplace, promotion.*

## A. PENDAHULUAN

Aren atau enau (*Arrenga pinnata* Merr) adalah salah satu keluarga palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur di wilayah tropis seperti Indonesia. Tanaman aren bisa tumbuh pada segala macam kondisi tanah, baik tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Namun pohon aren tidak tahan pada tanah yang kadar asamnya terlalu tinggi (Soesanto, Tanudjaja, & Baskoro, 2010).

Sebagai salah satu target yang menjadi tujuan di lakukan nya KKN Sisdamas 2021 UIN SGD Bandung, para mahasiswa di upayakan semaksimal mungkin untuk dapat menggali potensi ekonomi kreatif dari masyarakat di sekitar tempat kegiatan KKN tersebut berlangsung. Desa Cipelah merupakan Desa Pegunungan yang berbatasan dengan Kabupaten Cianjur Selatan, sebagai daerah Perkebunan dan Pertanian. Adapun yang menjadi tujuan KKN ini tersebar di beberapa dusun yakni dusun 1, dusun 2, dusun 3 dan dusun 4. Masing-masing dusun tersebut memiliki potensi yang beragam dan cukup baik untuk dapat dimaksimalkan oleh kami, dan juga memiliki lokasi tempat usaha berskala kecil. Berdasarkan hasil survei mahasiswa di Desa Cipelah, bahwa Desa Cipelah merupakan desa yang sudah unggul dimana dalam kegiatan-kegiatan di desa sangat terkelola dengan baik, bukan hanya perangkat desa saja yang bekerja seluruh lapisan masyarakat ikut bahu-membahu. Banyak kegiatan desa yang ikut melibatkan banyak masyarakat. Dalam bidang perkembangan perekonomian Desa Cipelah, mayoritas masyarakat bermata pencaharian perkebunan, namun masyarakat disana juga sudah sadar akan potensi lain seperti pertanian dan perdagangan. Produksi bahan-bahan mentah yang ada di Desa Cipelah diantaranya dari produksi air nira yang di produksi jadi gula aren. Hal ini, yang menjadi sorotan para mahasiswa untuk melaksanakan program yang berkaitan dengan KKN. Namun ada hal yang disayangkan di desa Cipelah sendiri dimana komoditi penghasil gula yang masih kurang adalah hal inovasi, pengemasan, pemasaran, branding dan lain-lainnya. Maka dari itu, para mahasiswa berusaha membantu dalam itu semua sesuai dengan 6 Apek KKN KWU yang telah dijelaskan pada Seminar Youth Fasilitator pada tanggal 18-19 Juli 2019, pada Aspek No. 4 yaitu: Menambah Nilai Jual dan Jejaring Usaha.

Pada kesempatan kali ini mahasiswa KKN desa Cipelah Kecamatan Rancabali, Bandung, Jawa Barat melihat potensi produksi gula aren di desa setempat untuk dapat dimaksimalkan menjadi produk yang memiliki mutu, kualitas dan daya saing pasar yang lebih baik dan produktif dari segi ekonomi. Pada kesempatan kali ini para mahasiswa memfokuskan diri untuk mengembangkan usaha gula aren sebagai komoditas yang diunggulkan. Pemilihan gula aren sebagai salah satu komoditas yang digarap oleh para mahasiswa dilatar belakangi oleh adanya peningkatan akan permintaan yang relatif tinggi dari para pelaku usaha yang berkaitan dengan gula aren ini. Banyaknya usaha kopi yang bermunculan di berbagai tempat dengan menyertakan gula aren sebagai tambahan pemanis di dalamnya membuat permintaan pasar

terhadap gula aren meningkat dengan pesat. Firdaus Hendry Prabowo Yudho JE (Journal of Empowerment) Vol. 2, No. 1, Juni 2021 Permintaan tersebut dirasakan oleh para produsen gula aren di desa Cipelah dan di diskusikan bersama dengan para mahasiswa KKN dan segera dilakukan pembahasan untuk menentukan strategi yang terbaik dan efisien untuk meningkatkan mutu dan kualitas produk gula aren yang akan dipasarkan kemudian. Mutu, kualitas isi, pengemasan produk dan branding menjadi fokus utama dalam kegiatan ini sebagai bagian dari ikhtiar para mahasiswa dan produsen gula aren lokal desa Cipelah untuk menambah daya saing dan daya tarik konsumen terhadap produk tersebut. Produksi gula aren sendiri sudah sejak lama diproduksi oleh sebagian masyarakat desa Cipelah selama turun temurun, dan cara yang dilakukan pun sesuai dengan petunjuk yang diberikan dari para sesepuh atau orang tua dari para produsen gula aren. Meski aktivitas membuat dan menjual gula aren sudah dilakukan sejak lama, namun kegiatan ini belum dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa Cipelah secara signifikan, dan rata-rata masyarakat sekitar desa masih berada dalam tingkatan ekonomi lemah. Salah satu tujuan daripada kegiatan peningkatan mutu dan pemasaran gula aren yang telah dilakukan adalah untuk mencari solusi yang mungkin dapat memberikan jawaban atas masalah yang terjadi dalam proses kegiatan produksi gula aren tersebut hingga tahap pemasaran kepada konsumen.

## **B. METODE PENGABDIAN**

Penelitian ini dimaksudkan untuk mendeskripsikan perencanaan program pemberdayaan masyarakat sebagai bagian dari KKN DR SISDASMAS yang diselenggarakan oleh UIN SGD Bandung. Penelitian ini dapat menemukan faktor penunjang dan juga penghambat yang mana diharapkan dapat memberikan manfaat pada program kerja branding Gula Aren yang mana dapat memberikan kebermanfaatannya pada kebutuhan masyarakat.

Penelitian ini dilakukan melalui penelitian deskriptif, yaitu suatu metode yang mana meneliti status manusia, objek, situasi dan kondisi, dan system pemikiran. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk meneliti status manusia, kondisi, objek, dan system pemikiran manusia dengan tujuan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan secara sistematis dan factual terhadap fenomena yang diselidiki. Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif, metode ini diambil dengan hasil berupa kata kata tulis ataupun lisan dari perilaku manusia yang diamati.

Lokasi penelitian yang digunakan sebagai acuan dalam penyusunan artikel ini berlokasi di Desa Cipelah Kecamatan Rancabali. Adapun lokasi penelitian ini dipilih dikarenakan besarnya peluang besar untuk menggali potensi usaha yang ada di desa tersebut. Fokus penelitian merupakan tujuan untuk dapat meneliti fenomena yang berlangsung sehingga dapat digunakan untuk membuat keputusan yang tepat dalam menentukan data mana yang tepat dan dapat dipakai.

Penelitian yang digunakan oleh penulis yaitu penelitian deskriptif yang mana dalam hal ini ada empat tahapan dalam rancangan kegiatan yaitu perencanaan, pelaksanaan, pengamatan, dan refleksi. Tahapan persiapan meliputi izin kepada KWT [Kelompok Wanita Tangguh] selaku penggerak pengusaha di lingkungan Desa Cipelah. Tahapan ini juga meliputi rencana penelitian dan kesepakatan jadwal penelitian. Tahapan pelaksanaan yaitu peneliti melaksanakan program kerja yang telah disepakati dan kemudian melaksanakan serangkaian kegiatan branding gula aren dan gula semut. Peneliti juga menyampaikan maksud dari program kerja yang telah disepakati. Tahapan pengamatan, peneliti dan juga objek penelitian mengamati permasalahan yang muncul pada saat program kerja dilaksanakan. Peneliti mengamati keberhasilan dan juga hambatan yang dialami dalam proses branding yang belum sesuai dengan harapan dari penelitian.

Tahapan refleksi, peneliti memberikan evaluasi tindakan pada kegiatan yang telah dilakukan. Secara kolaboratif pula, peneliti dan objek penelitian menganalisis dan mendiskusikan hasil dari pengamatan

### **C. PELAKSANAAN KEGIATAN**

Sebelum memasarkan produk gula aren khas cipelah, kami para mahasiswa ingin mengetahui proses pembuatannya terlebih dahulu agar bisa mengetahui segala kelebihan, kekurangan dan hal lain yang kira-kira diperlukan untuk dianalisis sebagai bahan pemasarannya agar dalam proses pemasaran produk gula aren ini berjalan dengan lancar dan bisa menarik para konsumen untuk membelinya secara terus menerus karena tujuan dari diadakannya program pemasaran ini adalah untuk membantu perekonomian desa cipelah dengan memperluas target pasar dari produk yang menjadi unggulan desa cipelah itu sendiri.

Pada Awal kegiatan, kami pergi ke curug tilu yang terletak di desa cipelah untuk melihat proses pengambilan gula aren dari pohonnya yaitu dengan mengambil air nira yang menjadi bahan baku pembuatan gula aren, lalu air nira tersebut dimasak kurang lebih sekitar 5 jam diatas wajan dengan menggunakan tumbu kayu bakar seraya diaduk hingga mengental sempurna, lalu setelah itu gula aren dicetak kedalam batok kelapa. Setelah melihat proses pembuatan gula aren itu maka pada hari berikutnya datang ke rumah Bu RW desa Cipelah karena sekaligus beliau yang menjadi produsen dalam pembuatan gula aren diubah menjadi gula semut dan menjual produk gula semut ke pasar, warung, dan toko yang berada di Desa Cipelah.

Dikarenakan target pasarnya dirasa masih sempit yaitu hanya di daerah desa cipelah saja, maka kami berinisiatif untuk membantu mereka dalam melakukan ekspansi pasar (perluasan pasar) yaitu dengan membuat toko online shop khusus untuk gula aren dan memberikan edukasi bagaimana mengelola toko online shop dengan baik dan benar kepada para pengelola disana agar produk gula aren yang

berada di desa Cipelah dapat terkenal diluar sehingga dapat meningkatkan penjualan produk gula aren desa Cipelah, karena pada zaman yang modern atau biasa disebut pada Era 4.0 ini dimana teknologi telah mendominasi peradaban manusia sehingga dalam melakukan berbagai hal yang perlu adanya interaksi dengan sesama manusia terutama dalam dunia bisnis, kita harus memiliki ilmu dan kemampuan lebih agar bisa beradaptasi dengan teknologi serta dapat mengikuti perkembangan zaman yaitu salah satunya dengan cara melakukan ekspansi pasar seperti memasarkan produk secara online agar dapat meningkatkan penjualan sesuai yang diharapkan.

#### **D. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Marketplace adalah suatu platform dimana memiliki tugas sebagai perantara antara penjual dan pembeli untuk melakukan proses transaksi produk secara online. Situs marketplace bertindak sebagai pihak ketiga dalam transaksi online dengan menyediakan tempat berjualan dan fasilitas pembayaran. Marketplace atau pasar daring juga menyediakan berbagai fasilitas seperti metode pembayaran, estimasi pengiriman, pemilihan produk sesuai kategori, dan fitur yang lainnya. Bisa dikatakan marketplace adalah department store online. Untuk dapat memanfaatkan marketplace menjadi wadah pengusaha dalam menjalankan bisnisnya maka menurut Hidayat, 2008, dibutuhkan beberapa komponen, yaitu produk, tempat menjual produk, cara menerima pesanan, cara pembayaran, metode pengiriman, dan *customer service*. Adanya marketplace ini pula dapat membantu pengusaha kecil untuk meningkatkan peluang yang besar. Sehingga, penelitian ini juga berfungsi untuk mengenalkan marketplace terhadap pelaku usaha agar dapat pula meningkatkan ekonomi Indonesia.

Adapun pemanfaatan ecommerce yang dimaksudkan untuk memperluas pasar ini cenderung tidak berjalan dengan baik dikarenakan marketplace yang telah dibuat tidak dikelola dengan baik oleh pengrajin gula aren dan gula semut. Ada beberapa faktor yang menyebabkan pengelolaan ini tidak berjalan dengan baik diantaranya:

##### **1. Pengelola yang terlalu banyak**

Dalam prakteknya, pengrajin gula aren dan gula semut ini memiliki banyak pengrajin, adapun pengelolaan terhadap marketplace yang dibuat tersebut meliputi banyak pengrajin sehingga belum ada satu pengelola pasti yang dapat dijadikan sebagai patokan pengurus untuk mengelola marketplace.

##### **2. Harga**

Harga merupakan salah satu unsur pertama yang dilihat saat konsumen akan membeli suatu produk. Kelemahan dari produk yang ditawarkan disini cenderung lebih mahal dari produk yang kebanyakan dijual. Ini disebabkan karena kualitas produk yang dijaga oleh pengrajin gula tersebut. Namun, dikarenakan menjaga

kualitas produk tersebut, produk yang ditawarkan menjadi susah bersaing dipasaran. Harga yang ditawarkan ini jauh lebih mahal dari produk yang ditawarkan orang lain.

### 3. Sikap yang kurang bersungguh sungguh dalam berusaha

Sikap ini dapat terlihat dari pengelolaan marketplace yang telah dibuat, seperti kurang keberlanjutannya pengecekan terhadap toko online. Ini mengakibatkan anggapan konsumen akan toko tersebut hanyalah toko yang kurang merawat marketplacenya sendiri.

### 4. Lokasi yang kurang memadai

Lokasi usaha juga merupakan salah satu masalah yang kerap kali muncul. Lokasi usaha yang strategis merupakan salah satu faktor yang dapat menyebabkan suatu usaha mencapai keberhasilan. Namun, Desa Cipelah merupakan salah satu desa yang lokasinya cukup sulit di akses, keterbatasan transportasi pula menjadi hal utama dalam pendistribusian produk.

## **1. Pembuatan marketplace sebagai solusi**

Untuk menyelesaikan masalah target pasar yang sempit kami memiliki rencana untuk memperluas pasar gula semut cipelah ini ke pasar digital yaitu dengan membuat marketplace di beberapa ecommerce, sehingga langkah yang kami lakukan adalah memberikan edukasi kepada para pengrajin gula aren tentang cara membuat marketplace, cara menampilkan produk yang akan dijual di marketplace, cara mengiklankan produk di marketplace, dan cara ketika produk tersebut terjual di marketplace. Karena tujuan kami disana adalah memperluas pasar dengan membuat marketplace dan membuat gula cipelah dikenal diluar desa cipelah, maka perlu adanya konten-konten promosi seperti video produk dan gambar produk untuk ditampilkan di marketplace, sehingga kami pun membuatkan sekaligus memberikan edukasi tentang cara membuat video produk dan foto produk yang menarik.

Dalam penyelesaian masalah ini, kami memiliki ide dan strategi yang bisa disebut dengan Ekspansi pasar atau biasa disebut Perluasan pasar yang memiliki pengertian yaitu strategi pertumbuhan di mana perusahaan menargetkan produk yang ada ke pasar baru, pengembangan pasar dengan menargetkan pasar geografis baru, segmen demografis atau psikografis baru, atau benar-benar pengguna baru guna meningkatkan penjualan, sehingga dari strategi inilah kami berharap agar produk gula semut yang ada di Desa Cipelah ini bisa terkenal dan dari segi penjualannya pun terus meningkat.

## 2. Tolak Ukur keberhasilan

Adapun alat ukur keberhasilan dari program kerja yang dilaksanakan dapat terlihat dari ecommerce yang dibuat. Dalam ecommerce yang dibuat terlihat belum ada perubahan yang signifikan. Pembuatan ecommerce sendiri dimaksudkan untuk bisa memperluas pasar yang mana jangkauan pasar bukan hanya terletak di Desa Cipelah saja, melainkan meluas ke berbagai daerah. Produk gula semut mampu bersaing dengan produk serupa di pasaran, hal ini dapat terlihat dari kemasan dengan jenis resealable zip lock, higienis dan desain yang cukup menarik. Sehingga, produk yang diproduksi oleh pengrajin di Desa Cipelah ini sendiri mempunyai daya saing di pasaran.

## 3. Rekomendasi Alternatif

### 1. Pemberdayaan usaha makanan olahan gula aren

Salah satu permasalahan yang kami dapati di desa cipelah adalah banyak anak-anak yang sudah lulus SD dan tidak ingin melanjutkan sekolahnya sehingga mereka akhirnya menganggur karena tidak punya keahlian. Kami merekomendasikan salah satu strategi agar produksi dan penjualan gula semut terus berputar yaitu dengan memberikan pemberdayaan usaha olahan makanan yang berbahan dasar gula semut kepada para pemuda yang menganggur sehingga nantinya para pemuda yang menganggur mempunyai penghasilan dari usaha makanan tersebut dan para pengrajin gula semut akan selalu memproduksi karena gula semutnya menjadi bahan dasar dari usaha para pemuda.

### 2. Kerjasama dengan wisata agar produk dapat terjual

Gula semut merupakan salah satu olahan yang menjadi produk unggulan di desa cipelah dan juga melihat banyaknya sektor wisata di sekitar desa cipelah seperti curug tilu dan curug citampur. Maka salah satu strategi pemasaran gula semut yaitu dengan menjalin kerjasama dengan salah satu sektor wisata di Desa Cipelah dimana nantinya setiap wisatawan yang datang ke tempat wisata akan membeli tiket masuk yang mana dalam tiket masuk tersebut meliputi biaya pembelian gula semut. Hal ini dapat memberikan efek yang signifikan bagi penjualan gula semut.

## E. PENUTUP

Pembuatan marketplace gula aren khas cipelah sebagai usaha mahasiswa dalam mengembangkan usaha di daerah tersebut belum menunjukkan hasil yang signifikan dikarenakan Pengelola yang terlalu banyak, harga yang cukup mahal dan lokasi yang kurang memadai. Adapun rekomendasi alternatif agar usaha di desa cipelah diantaranya Pemberdayaan usaha makanan olahan gula aren dan kerjasama dengan wisata agar produk dapat terjual. Pelaku usaha perlu memelihara marketplace yang telah dibuat dan juga perlu adanya pembaharuan informasi agar marketplace yang

telah dibuat tidak berdebu. Foto produk yang digunakan diharapkan dapat menarik minat pembeli

## **F. DAFTAR PUSTAKA**

- Andryanto, S. Dian. 2021. Proses Pengolahan Gula Aren, Berbahan Dasar Air Nira dari Pohon Enau. Diakses melalui <https://travel.tempo.co/read/1471972/proses-pengolahan-gula-aren-berbahan-dasar-air-nira-dari-pohon-enau>
- Fritantus, Yohanes, dkk. Penguatan Pemerintahan Desa Bijeli Kabupaten Timor Tengah Utara Melalui Kegiatan Praktek Kerja Mahasiswa. 2021. Jurnal Pengabdian Masyarakat. 2(1). pg.1-7.
- Hidayat, Taufik. 2008. Panduan Membuat Toko Online dengan OSCommerce, Jakarta : Mediakita.
- Rukmini, dkk. 2021. Pembinaan Kemandirian dan Pengembangan Usaha Terhadap Desa Anggur Desa Ngroto Kismantoro Wonogiri. Jurnal Budimas. 2(1). pg.77
- Soesanto, L. A., Tanudjaja, B. B., & Baskoro. (2010). Perancangan Desain Kemasan Gula Aren Tradisional Produksi Desa Margolelo Rowoseneng. 1-12.
- Yudho, F. H. P., Taufik, M. S. & Rahadian, A. (2021). Usaha Pengembangan Mutu Produk Kolang-Kaling Khas Desa Cidadap. Reswara, 2(1), 147–154. <https://doi.org/https://doi.org/10.46576/rjpkm.v2i1.875>