

## **PENGEMBANGAN MODEL BISNIS DAN PEMASARAN GULA AREN BERKELANJUTAN BERBASIS DIGITAL DI SEWO, SOPPENG**

**Mawardi<sup>1)</sup>, Dian Pane<sup>2)</sup>, Syahriah Sari<sup>3)</sup>, Syamsuddin<sup>4)</sup>**

<sup>1</sup>Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar, 90245

<sup>1</sup>Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar, 90245

<sup>1</sup>Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar, 90245

<sup>1</sup>Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar, 90245

E-mail:mawardishodis@yahoo.com

### **Abstrack**

Some of the problems identified include: production is still carried out traditionally, palm sugar partner business management is still limited, especially in terms of financial management, marketing and use of technology. Marketing of partner palm sugar is still limited, especially in terms of market access and product promotion. Palm sugar partner business management is still limited, especially in terms of financial management , marketing, and use of technology The target of community service by Developing a Digital-Based Sustainable Palm Sugar Business and Marketing Model in Sewo Village, Soppeng Regency, namely increasing the skills and knowledge of the community in producing traditional and modern palm sugar with the help of digital technology, increasing access of the Sewo Village community to digital technology and utilizing it in production, marketing and business management activities, developing a digital-based sustainable palm sugar business and marketing model that can increase the competitiveness of local products and open up wider market opportunities. Implementation method of PKM, can be completed through several approach methods, namely: participatory approach, observation and interviews: problem solving approach: application of technology monitoring and evaluation approach. The results obtained in this PKM are an increase in partners' knowledge in business management and understanding of the importance of sustainability aspects in production and the use of digital technology in marketing palm sugar.

**Keywords:** Management, production, marketing, sustainability and digital technology

### **Abstrak**

Beberapa permasalahan yang diidentifikasi antara lain: produksi masih dilakukan secara tradisional, manajemen usaha mitra gula aren masih terbatas, terutama dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran, dan penggunaan teknologi. Pemasaran gula aren mitra masih terbatas, terutama dalam hal akses pasar dan promosi produk Manajemen usaha mitra gula aren masih terbatas, terutama dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran, dan penggunaan teknologi Target pengabdian kepada masyarakat dengan Pengembangan Model Bisnis dan Pemasaran Gula Aren Berkelanjutan Berbasis Digital di Desa Sewo Kabupaten Soppeng yaitu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat dalam memproduksi gula aren secara tradisional dan modern dengan bantuan teknologi digital, meningkatkan akses masyarakat Desa Sewo terhadap teknologi digital dan memanfaatkannya dalam kegiatan produksi, pemasaran, dan manajemen bisnis, mengembangkan model bisnis dan pemasaran gula aren berkelanjutan berbasis digital yang dapat meningkatkan daya saing produk lokal

dan membuka peluang pasar yang lebih luas. Melalui pelaksanaan PKM, dapat diselesaikan melalui beberapa metode pendekatan, yaitu: pendekatan partisipatif, Observasi dan Wawancara. Pendekatan pemecahan masalah: Penerapan Teknologi Pendekatan monitoring dan evaluasi. Hasil yang didapatkan dalam PKM ini yaitu adanya peningkatan pengetahuan mitra dalam pengelolaan usaha dan pemahaman mengenai pentingnya aspek keberlanjutan dalam produksi serta pemanfaatan teknologi digital dalam memasarkan gula aren.

**Kata Kunci:** Pengelolaan, produksi, pemasaran, keberlanjutan dan teknologi digital.

## PENDAHULUAN

Gula aren merupakan salah satu produk unggulan Desa Sewo yang menjadi sumber pendapatan utama sebagian besar masyarakat setempat. Namun meski potensinya besar, pengolahan gula aren di Desa Sewo masih bersifat tradisional dan belum optimal secara teknologi. Selain itu, masih terdapat permasalahan pada pengelolaan dan pemasaran gula aren yang belum efektif.

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat tersebut, tim pelaksana mengandalkan hasil beberapa kajian untuk menjustifikasi kegiatan PKM tersebut. Hasil penelitian seperti (Oktaviani dan Zain, 2018) menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti harga, kualitas produk dan promosi sangat mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli gula aren di pasar tradisional. Temuan penelitian Haryanto dan Harsono (2019) menunjukkan bahwa keputusan konsumen dalam membeli gula aren di kota Semarang juga dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga, kualitas produk dan iklan.

Hasil penelitian lain, khususnya oleh Kusumawardhani dan Adnyana (2020), menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha kecil dan menengah serta berkontribusi pada pengembangan model bisnis yang lebih efisien. Penelitian Purwanto dan Sulistyawati (2020) menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha kecil dan menengah sehingga meningkatkan daya saingnya. Penelitian Rachmawati (2021) menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran digital dapat meningkatkan efektivitas pemasaran usaha kecil dan menengah, meningkatkan jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing. Studi Setiawan dan Kristanti (2021) menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan kinerja usaha usaha kecil dan menengah, terutama dalam hal efisiensi dan produktivitas. Begitu juga hasil penelitian Suprihatin & Faridah (2021) menunjukkan bahwa penerapan teknologi informasi dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas UMKM, serta meningkatkan daya saing di pasar.

Dalam rangka meningkatkan pemanfaatan sumber daya lokal dan memperbaiki model bisnis serta pemasaran gula aren, maka diperlukan pengembangan teknologi digital yang dapat memudahkan para petani dalam mengelola dan memasarkan produk gula aren mereka. Oleh karena itu, program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan

pemanfaatan sumber daya lokal dengan pengembangan model bisnis dan pemasaran gula aren berkelanjutan berbasis digital di Desa Sewo Kabupaten Soppeng.

Analisis situasi dilakukan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi dan permasalahan yang terjadi di desa Sewo terkait dengan pengolahan, pengelolaan, dan pemasaran gula aren. Beberapa permasalahan yang diidentifikasi antara lain:

1. Produksinya masih dilakukan dengan cara tradisional.
2. Pengelolaan mitra usaha gula aren masih terbatas, khususnya dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi.
3. Pemasaran Pemasaran gula aren oleh mitra masih terbatas, khususnya dalam hal akses pasar dan promosi produk.
4. Tata kelola perusahaan mitra di sektor gula aren masih terbatas, khususnya dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran, dan penggunaan teknologi.

Sasaran pengabdian masyarakat yaitu sebagai optimalisasi pemanfaatan sumber daya lokal melalui pengembangan model bisnis dan pemasaran digital gula aren berkelanjutan di Desa Sewo Kabupaten Soppeng adalah:

1. Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat dalam produksi gula aren secara tradisional dan modern dengan menggunakan teknologi digital.
2. Meningkatkan akses masyarakat Desa Sewo terhadap teknologi digital dan pemanfaatannya dalam kegiatan produksi, pemasaran, dan pengelolaan usaha.
3. Mengembangkan model bisnis dan pemasaran gula aren secara digital dan berkelanjutan yang mampu meningkatkan daya saing produk lokal dan membuka peluang pasar yang lebih luas.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **Metode Pendekatan yang Ditawarkan untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra Program yang telah disepakati bersama**

Aspek produksi dan manajemen usaha pengusaha mikro gula aren dapat diselesaikan melalui beberapa metode pendekatan, antara lain:

1. Pendekatan partisipatif: Pendekatan ini melibatkan pengusaha mikro sektor gula aren dalam setiap tahapan pelaksanaan program PKM, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi.

2. Observasi dan Wawancara : Melakukan observasi dan wawancara langsung kepada pengusaha gula aren untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan praktik terbaik dalam menjalankan usaha gula aren.
3. Pendekatan pemecahan masalah: Pendekatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha mikro di sektor gula aren dan mencari solusi terbaik terhadap permasalahan tersebut.
4. Penerapan teknologi: Penerapan teknologi terkini dalam produksi dan manajemen usaha, seperti penggunaan alat komputasi yang lebih efisien, aplikasi bisnis digital, dll.
5. Pendekatan Monitoring dan Evaluasi: Pendekatan ini bertujuan untuk memantau dan mengevaluasi pelaksanaan program PKM secara berkala dan sistematis.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Kegiatan

1. Melakukan pemantauan dan pengumpulan informasi awal untuk memahami kondisi industri rumah tangga gula aren. dan melakukan kunjungan ke lokasi tanaman enau sebagai sumber bahan baku gula aren.



2. Menyiapkan perlengkapan pembuatan gula aren



3. Kayu sebagai bahan bakar dalam proses produksi gula aren



4. Pengamatan proses pemasakan air nira sebelum untuk masukan dalam proses pendampingan mitra.



5. Proses melakukan pencetakan / pembuatan gula aren
  - Menyiapkan cetakan
  - Mencairkan kembali gumpalan/endapan tuak yang telah berubah menjadi padat, dengan memanaskannya dalam panci/kuali
  - Menyaring Kembali untuk memurnikan dari kotoran atau partikel2 lainnya
  - Mengisi cetakan dengan cairan yang telah disaring
  - Memadatkan cairan gula merah dalam cetakan
  - Memisahkan dari cetakan
  - Hasil cetakan didinginkan
  - Menyimpan Gula Aren



#### 6. Hasil Produksi Gula Aren

Gula aren yang dihasilkan oleh mitra berwujud padat dalam bentuk bulat runcing. Gula merah yang dihasilkan memiliki warna coklat muda dan coklat tua, yang dipengaruhi oleh tingkat pemrosesan dan karamelisasi.



#### 7. Pemasaran Gula aren siap

Rantai pemasaran pada Mitra, masih menggantungkan penjualan produk gula arennya ke pasar lokal.



### **Pembahasan Kegiatan Bimbingan dan Pendampingan**

1. Bimbingan dan Pendampingan pada Mitra aspek Teknologi Digital  
Sebelum Bimbingan dan pendampingan

- Menganalisis kondisi dan praktik saat ini dalam produksi gula aren.
- Mengidentifikasi tantangan dan peluang yang ada.
- Membuat pemahaman awal mengenai tingkat kesiapan teknologi digital dalam bisnis.

Setelah Bimbingan dan pendampingan

- Analisis kebutuhan dan tujuan pada Mitra
- Penjelasan proses produksi oleh mitra
- Pemilihan Teknologi Digital
- Membantu mitra mengimplementasikan teknologi digital
- Memasarkan produk mitra dengan sosial media marketing



## 2. Bimbingan dan Pendampingan pada Mitra aspek Pengelolaan Berkelanjutan

Sebelum Pengabdian Masyarakat :

Mitra menjalankan proses usahanya belum menggunakan prinsip keberlanjutan secara menyeluruh. Hal ini dikarenakan ketersediaan tanaman aren yang memadai. Dalam penggunaan media untuk memasak air nira, juga menggunakan kayu, yang tersedia mencukupi.

Setelah pengabdian Masyarakat :

Mitra memiliki pengetahuan tentang pentingnya memelihara keberlanjutan sumber daya, meskipun untuk saat ini sumber daya masih memadai, tetapi perlu diperhatikan ketersediaan sumber daya tersebut di masa yang akan datang. Untuk itu perlu dilakukan penanaman dan perawatan terhadap tanaman aren, serta menggunakan air dan kayu bakar sesuai kebutuhan.



### 3. Pendampingan Manajemen Usaha Mitra

Sebelum bimbingan dan pendampingan:

Pengelolaan usaha mitra belum dilakukan secara terencana dan terpola. Masih dilakukan secara rutin tanpa perencanaan awal.

Setelah bimbingan dan pendampingan:

Pengelolaan usaha mitra sdh mulai dilakukan secara terencana dan terstruktur. Mitra sdh mulai membuat rencana bisnis, produksi, keuangan dan pemasaran sebelum kegiatan produksi gula aren dilakukan.



## SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini, yaitu :

1. Meningkatnya keterampilan dan pengetahuan mitra dalam memproduksi gula aren berkelanjutan yaitu dengan mempertimbangkan aspek lingkungan.
2. Meningkatnya akses mitra terhadap teknologi digital dan memanfaatkannya dalam kegiatan pemasaran, dan manajemen bisnis.
3. Adanya model bisnis dan pemasaran gula aren berkelanjutan berbasis digital yang dapat meningkatkan daya saing produk lokal dan membuka peluang pasar yang lebih luas.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Haryanto, B., & Harsono. (2019). Analisis Pemasaran dan Perilaku Konsumen Gula Aren di Kota Semarang. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 9(1), 1-13.
- Kusumawardhani, A. A., & Adnyana, D. (2020). Pengembangan Model Bisnis pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Era Industri 4.0. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 5(1), 74-82.
- Oktaviani, R., & Zain, M. (2018). Analisis Pemasaran Gula Aren di Pasar Tradisional Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 6(3), 311-318.
- Purwanto, A., & Sulistyawati, I. (2020). Pemanfaatan Teknologi Digital sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah (UKM). *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 14(1), 61-74.
- Putra, F. A., & Muslih, M. (2021). Potensi Gula Aren Sebagai Komoditas Unggulan dan Upaya Peningkatan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Kabupaten Ponorogo. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 9(1), 23-33.
- Rachmawati, N. N. (2021). Strategi Pemasaran Digital pada UMKM. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 28(2), 152-162.
- Setiawan, H., & Kristanti, I. (2021). Pengaruh Penerapan Teknologi Digital terhadap Kinerja Bisnis UMKM. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(1), 25-34.
- Suprihatin, S., & Faridah, L. (2021). Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah (UKM) melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmiah Manajemen*,