

INOVASI GULA SEMUT BERMEREK DALAM PENINGKATAN PENJUALAN DI DESA BLANG BATEE KECAMATAN PEUREULAK

INNOVATION OF BRANDED SUGAR ANTS IN INCREASING SALES IN BLANG BATEE VILLAGE, PEUREULAK DISTRICT

Siti Sahara¹, Meta Suriyani^{2*}, Safuridar³, Liza Agnesta Krisna⁴

^{1,2,4}Fakultas Hukum, Universitas Samudra, Langsa – Aceh

³Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Langsa – Aceh

*Penulis Korespondensi: metasuriyani@unsam.ac.id

ABSTRAK

Gula aren, salah satu makanan yang menjadi kebutuhan pokok. Pengolahannya sangat mudah, sebagai pemanis makanan dan baik untuk kesehatan karena tanpa pengawet. Selama ini petani gula aren di Desa Blang Batee Kecamatan Peureulak, hanya mengetahui dan membuat gula aren dengan cara dicetak dengan bentuk padat atau dikeraskan. Mereka belum paham jika ada inovasi dijadikan seperti bentuk gula pasir atau gula semut. Kemasan gula aren cetakan, dibungkus dengan daun pisang kering dan diikat dengan tali. Pemasaran hanya menjual di pasar lokal secara terbatas. Solusi yang dilakukan adalah membantu masyarakat dalam menginovasi gula aren cetakan padat menjadi gula semut dan manisan gula aren cair untuk meningkatkan kualitas produk, dikemas secara modern, dibubuhkan merek, dan dipasarkan secara offline dan online. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan.

Kata kunci: Gula Semut, Merek, Penjualan

ABSTRACT

Palm sugar, one of the staple foods. Processing is very easy, as a food sweetener and good for health because it is without preservatives. So far, palm sugar farmers in Blang Batee Village, Peureulak District, only know and make palm sugar by printing it in solid form or hardening it. They don't understand if there is an innovation that is made into a form of granulated sugar or ant sugar. Molded palm sugar packaging, wrapped in dried banana leaves and tied with rope. Marketing only sells in the local market on a limited basis. The solution is to help the community in innovating solid palm sugar into palm sugar and candied liquid palm sugar to improve product quality, packaged in a modern way, branded and marketed offline and online. This is done to increase sales and profits.

Keywords: Ant Sugar, Brand, Sales

PENDAHULUAN

Desa Blang Batee adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur Provinsi Aceh. Jarak tempuh lebih kurang 2 km dari jalan Medan–Banda Aceh ke arah Rumah Sakit Umum Sultan Abdul Azis Syah Peureulak.

Desa Blang Batee memiliki jumlah penduduk 1.534 jiwa. Karakteristik Desa Blang Batee sebagai daerah pertanian, dimana sebagian besar warganya bermata pencarian sebagai petani. Terdapat dua kelompok tani di Desa Blang Batee, yaitu kelompok tani “Blang Batee” beranggotakan lebih kurang ada 25 orang petani dan diketuai oleh Anwar; serta, kelompok tani “Leubok” beranggotakan lebih kurang ada 22 orang petani dan diketuai oleh Syahrul Yusuf.

Salah satu komoditas perkebunan di Desa Blang Batee yang memiliki nilai ekonomis adalah gula aren (*Arrenga pinnata Merr*). Gula aren berasal dari nira aren yang diambil dari hasil penyadapan bunganya. Gula aren merupakan salah satu bahan pemanis yang banyak digunakan dalam pengolahan makanan di tingkat rumah tangga maupun di berbagai industri makanan olahan tradisional (Wahyuni *et al.*, 2020).

Petani atau pengrajin nira aren di desa Blang Batee Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur masih bekerja secara tradisional dalam produksinya, belum ada inovasi yg bisa menarik perhatian pasar nasional ataupun

internasional. Proses penyadapan air nira aren menggunakan bambu. Proses memasaknya menggunakan kayu bakar, pada umumnya, gula aren berupa gula cetakan (gula merah padat). Gula aren dikemas dengan cara dibungkus daun pisang kering dan diikat dengan tali. Pemasaran hanya di pasar lokal secara terbatas. Petani nira aren di desa Blang Batee Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur juga belum paham jika ada inovasi dijadikan seperti bentuk gula pasir atau gula semut, serta belum memasarkan secara online.

Oleh karena itu, yang perlu dilakukan dalam program tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Samudra (UNSAM) adalah melakukan perkembangan petani melalui edukasi dan inovasi produk dari awalnya produksi gula aren dicetak padat menjadi gula semut dan gula aren cair serta dikemas secara modern dengan meningkatkan kualitas produk. Kualitas gula semut yang dihasilkan sangat ditentukan oleh bahan baku utamanya. Bentuk gula semut yang serbuk menyebabkan gula mudah larut sehingga praktis dalam penyajian, mudah dikemas dan dibawa, serta daya simpan yang lama karena memiliki kadar air yang rendah (Wardhana & Budihardjo, 2019). Dengan demikian, produk gula dihasilkan menjadi menarik dan mempunyai daya jual yang lebih tinggi, serta melalui pemasaran secara *offline* maupun *online* pada pasar lokal dan nasional.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan untuk mengatasi permasalahan dilakukan secara empiris yaitu langsung dilakukan pelatihan kepada petani aren dan masyarakat di Desa Blang Batee Kecamatan Peureulak Kabupaten Aceh Timur. Pelaksanaan ini dilakukan melalui tiga tahap sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan dimulai dengan penyusunan tim dan rencana kegiatan. Kemudian dilanjutkan dengan survey lokasi. Di lokasi meminta izin kepada pimpinan mitra dalam pelaksanaan pengabdian di lokasi mitra. Selanjutnya dilakukan penyebaran undangan kepada masyarakat melalui Kepala Desa dan perangkat supaya menghadiri acara sosialisasi akan diadakannya kegiatan pengabdian. Sosialisasi untuk memberikan wawasan tentang kewirausahaan dan pengetahuan mitra tentang manajemen usaha. Pelatihan dilakukan untuk memberi pemahaman dan keterampilan tentang inovasi air nira aren menjadi gula semut. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilakukan oleh Tim PKM dosen dari Universitas Samudra kepada kepada petani/pengrajin Aren dan masyarakat.

2. Tahap Pelaksanaan Pendampingan

Pada tahap ini Tim PKM memberi penyuluhan dan pelatihan kepada petani aren dan masyarakat pembuatan gula

semut. Pada penyuluhan dan pelatihan ini masyarakat diharapkan terlibat aktif mengajukan pertanyaan atau menyampaikan permasalahan yang dihadapi mereka. Tim pengabdian akan menjawab dan mendiskusikan tentang inovasi pembuatan gula semut aren dan gula aren cair dengan melihat prospek kualitas produk, kemasan, merek dagang adalah merek bagi produsen merupakan citra sekaligus nama baik bagi perusahaan, selain itu juga merupakan bagian dari strategi bisnis. Tidak ada seorang produsen yang tidak menggunakan merek sebagai identitas atas barang yang diproduksi atau jasa yang diberikan. Identitas yang diwujudkan dalam merek tersebut merupakan pengenalan dan sekaligus pembeda antara merek suatu perusahaan tertentu dengan merek perusahaan yang lainnya (Arifin & Iqbal, 2020). Jangkauan pasar *offline* dan *online* secara lokal dan nasional. Pelatihan ini sudah mencapai tujuan pengabdian, yaitu masyarakat petani atau pengrajin aren telah mampu menambah penghasilan melalui penjualan produk gula semut aren di wilayahnya sendiri dan luar wilayahnya.

3. Tahap Akhir

Monitoring tahap I oleh LPPM terhadap tim PKM, pembuatan laporan kemajuan serta pelatihan kegiatan pengabdian masyarakat, seminar dan publikasi. Monitoring tahap II dilakukan

pasca setelah akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dan menyusun laporan hasil akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan dan Hasilnya

Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilaksanakan di Desa Blang Batee Kecamatan Peureulak, Kabupaten Aceh Timur. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi sebagai berikut.

Kegiatan pertama adalah sosialisasi kepada peserta kegiatan PKM adalah petani/pengrajin gula aren yang memiliki karyawan 4-5 orang. Respon dan tingkat partisipasi sangat baik dari peserta sosialisasi. Peserta dapat memahami materi yang disampaikan oleh pemateri sehingga diskusi berjalan lancar tentang inovasi menjadi gula semut dan gula aren cair serta edukasi tentang merek dagang yang menjadi pengaruh dalam persaingan usaha dan peningkatan penjualan.

Kegiatan sosialisasi pengabdian ini dapat terukur dengan membagikan kuesioner sebelum dan sesudah kegiatan. Dari hasil sosialisasi tersebut, terlihat adanya peningkatan pengetahuan tentang inovasi pengolahan nira aren menjadi gula semut, kualitas produk dan manajemen pemasarannya yang memiliki prospek yang lebih luas melalui media *online*.



Gambar 1. Sosialisasi dan pelatihan pembuatan gula aren semut di Desa Blang Batee Kecamatan Aceh Timur

Kegiatan kedua berupa pelatihan kepada peserta kegiatan PKM adalah petani atau pengrajin gula aren yang memiliki karyawan 4 sampai 5 orang. Petani/pengrajin gula aren bersama tim PKM mempersiapkan sarana dan prasarana yaitu memasak yang masih tradisional dengan menggunakan kayu bakar, wajan besar, dan air nira diaduk secara manual sampai menjadi tekstur lebih mengental. Petani/pengrajin aren bersama tim PKM secara bergantian mengaduk air nira

sampai menjadi tekstur yang diinginkan dengan membagi menjadi dua bagian dimana satu bagian berupa gula aren yang bertekstur cair, dan satu bagian lagi berupa diaduk sampai bertekstur seperti gula pasir.

Petani/pengrajin aren bersama tim PKM melakukan pengemasan yaitu gula aren cair dikemas ke dalam botol plastik berukuran berat 500 gram – 1000 gram, dibubuhkan merek dagang; serta, gula semut dikemas dengan toples plastik berukuran berat 500 gram – 1000 gram juga dibubuhkan merek dagang. Petani/pengrajin aren bersama tim PKM melakukan promosi pemasaran melalui *offline* dan media *online* seperti *marketplace facebook* dan lainnya. Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan PKM selesai dilaksanakan berupa komunikasi melalui *handphone*, *video call*, *Whatsapp* ataupun *zoom meeting*. Jika Tim PKM ada kesempatan maka akan meninjau ke lokasi.



Gambar 2. Gula aren semut di Desa Blang Batee Kecamatan Aceh Timur

Kegiatan ketiga adalah pelaksanaan penjualan. Petani atau pengrajin gula aren memperhatikan kualitas kemurnian gula aren. Gula semut dijual masih sama seperti harga gula cetak dengan harga perkilogramnya yaitu Rp. 35.000,-. sedangkan di pasar harganya jauh lebih mahal sekitar Rp. 38.000,- per kg. Padahal mutu dari aren yang di pasar kebanyakan gulanya tidak murni, sudah dioplos ataupun dicampur dengan bahan lain.

Konsumen yang berasal dari pihak pengusaha kue, makanan, dan minuman dijual dengan harga lebih murah per kilogramnya yaitu Rp. 32.000,-. Sebelum inovasi, rata-rata satu hari pemesanan gula aren cetak adalah sebanyak 15 kg. Setelah adanya inovasi, satu hari pemesanan gula semut dan gula aren cair

meningkat sebanyak 20-30 kg. Oleh karena itu, kegiatan ini dinilai telah meningkatkan perekonomian keluarga.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan dari program pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perubahan pola pikir petani/pengrajin gula aren ke arah pengembangan usaha inovasi aren menjadi gula semut yang berkualitas dan kemasan bermerek dagang serta jangkauan pemasaran *offline* dan *online* secara lebih luas.
2. Meningkatkan pendapatan petani/pengrajin aren dari inovasi gula semut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada pihak Lembaga Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat dan Penjaminan Mutu Universitas Samudra yang telah memberikan pendanaan kegiatan pengabdian ini melalui sumber dana DIPA Universitas Samudra Tahun 2022. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada

Perangkat Desa serta Petani/Pengrajin nira aren di Desa Blang Batee Kecamatan Peureulak, Kabupaten Aceh Timur yang telah berpartisipasi serta membantu pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Z., & Iqbal, M. 2020. "Perlindungan Hukum terhadap Merek yang Terdaftar". *Jurnal Ius Constituendum*, 5(1), 47-65.
- Wahyuni, S., Hermanto, B., Munawaroh, & Yani, F. 2020. "Pengolahan Gula Semut Di Desa Mabar Kecamatan Bangun Purba Kabupaten Serdang Bedagai". *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 69-74.
- Wardhana, I.W., & Budihardjo, M.A. 2019. "Pembuatan Gula Semut Kelapa Jahe Di Desa Ujung – Ujung, Kec. Pabelan, Kab. Semarang". *Jurnal Pasopati: Pengabdian Masyarakat dan Inovasi Pengembangan Teknologi*, 1(2), 51-55.