


Optimalisasi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Pengembangan Produk Gula Aren Di Desa Sungkap Simpangkatis Kabupaten Bangka Tengah

¹⁾Kiki Listari, ²⁾Rizki, ³⁾Reka Meilani

^{1,2,3}Akuntansi Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Bangka Belitung, Indonesia

Email Corresponding: kikilistari@iainsasbabel.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Gula Aren Strategi Pemasaran Inovasi Produk	Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan kelompok usaha Gula Aren Albarokah di Desa Sungkap, Kabupaten Bangka Tengah, melalui inovasi produk gula aren dan strategi pemasaran yang tepat. Fokus utama kegiatan ini adalah mendukung pengrajin gula aren untuk memproduksi gula aren dalam bentuk kubus, sebagai alternatif pengganti gula pasir, yang memiliki daya tarik lebih tinggi di pasar. Melalui metode penyuluhan, tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai produksi, quality control, kemasan, dan pemasaran. Hasilnya menunjukkan bahwa inovasi produk gula aren kubus berhasil meningkatkan omset pengrajin dibandingkan dengan produk gula batok konvensional. Selain itu, survei kepuasan konsumen awal menunjukkan respon positif terhadap rasa, tekstur, dan kemasan produk. Meskipun terdapat kendala seperti biaya tambahan untuk peralatan cetak dan kemasan modern, strategi promosi yang efektif mampu meningkatkan penjualan hingga 30%. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya membantu pengrajin gula aren untuk berinovasi dan mengoptimalkan potensi produk, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan ekonomi masyarakat desa.
Keywords: Palm Sugar Marketing Strategy Product Inovation.	ABSTRACT This service activity aims to increase the income and welfare of the Albarokah Palm Sugar business group in SANGKA Village, Central Bangka Regency, through palm sugar product innovation and appropriate marketing strategies. The main focus of this activity is to educate palm sugar craftsmen to produce palm sugar in cube form, as an alternative to granulated sugar, which has higher appeal in the market. Through the outreach method, the service team provides training regarding production, quality control, packaging and marketing. The results show that the innovation of palm sugar cube products has succeeded in increasing the turnover of craftsmen compared to conventional palm sugar products. Additionally, initial consumer satisfaction surveys showed positive responses to the product's taste, texture and packaging. Even though there are obstacles such as additional costs for printing equipment and modern packaging, an effective promotional strategy can increase sales by up to 30%. Thus, this activity not only helps palm sugar craftsmen to innovate and optimize product potential, but also makes a positive contribution to improving the economy of village communities.
	This is an open access article under the CC-BY-SA license.
	

I. PENDAHULUAN

Upaya mengembangkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, keterampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran, serta memanfaatkan sumber daya melalui penetapan kebijakan, program, kegiatan, dan pendampingan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas kebutuhan masyarakat desa. Program pendampingan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki tujuan yaitu meningkatkan kemampuan dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) agar menjadi mandiri melalui dukungan pelatihan dan pembinaan sumber daya manusia (SDM) yang profesional dan terampil agar dapat

mendukung pemasaran dan kelanjutan usaha di masa depan. Tanaman aren (*Arenga pinnata*), merupakan salahsatu tanaman sudah sangat lama dikenal di Indonesia(Rachman, 2009). Salasatu produk unggulan yang dapat dihasilkan dari tanaman aren ini dikenal dengan nama gula arena atau *Palm Sugar*(Purwati Kuswarini Suprpto, Diki Muhamad Chaidir, Dea Diella, 2020).

Desa sungkap adalah salah satu desa yang ada di kabupaten Bangka tengah yang terkenal dengan penghasil gula aren. Sudah banyak pendampiangan yang dilakukan di desa penghasil gula aren ini, namun pendampingan yang sudah dilakukan masih belum mampu meningkatkan nilai jual gula aren yang dihasilkan. Dari segi bentuk gula aren yang dihasilkan, hasil produksi masih belum ada perubahan dari produksi – produksi sebelumnya, yakni masih berbentuk bulat seperti banyak yang beredar dipasar.

Saat ini pemakaian gula aren tidak hanya dipergunakan untuk kegiatan memasak atau bumbu dapur saja, namu sudah banyak dipergunakan sebagai pengganti gula pasir dalam menyajikan kopi(Fajri et al., 2020). Mengingatnya banyaknya penggemar kopi di Bangka Belitung ini penggunaan gula aren sebagai pengganti gula pasir merupakan salahsatu potensi yang sangat tinggi untuk dikembangkan guna peningkatkan perekonomian masyarakat.Namun demikian masyarakat desa sungkap belum menyadari sepenuhnya potensi ini mengingat bahwa masyarakat desa sungkap cenderung sudah merasa puas dengan produk yang dihasilkan selama ini.Oleh karena itu kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengedukasi masyarakat pengrajin gula aren agar mampu berinovasi dalam menghasilkan produk gula aren agar dapat berkembang lebih baik serta memiliki pangsa pasar yang luas.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi nilai jual gula aren di Desa Sungkap serta mengembangkan strategi yang efektif untuk meningkatkan kualitas dan diversifikasi produk gula aren. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengedukasi masyarakat pengrajin gula aren mengenai potensi pasar baru, khususnya sebagai pengganti gula pasir dalam menyajikan kopi, dan mendorong inovasi dalam bentuk dan presentasi produk guna mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas program pendampingan UMKM yang telah dilakukan dan memberikan rekomendasi untuk pengembangan sumber daya manusia (SDM) yang lebih profesional dan terampil, sehingga dapat mendukung pemasaran dan kelanjutan usaha gula aren di masa depan.

II. MASALAH

Fenomena masalah yang terjadi di Desa Sungkap, yang dikenal sebagai penghasil gula aren, dapat diidentifikasi melalui beberapa aspek. Pertama, nilai jual gula aren yang rendah meskipun sudah ada banyak pendampingan, disebabkan oleh bentuk gula aren yang masih tradisional dan kurangnya inovasi produk. Kedua, masyarakat Desa Sungkap masih memproduksi gula aren dalam bentuk bulat yang banyak beredar di pasar, sehingga produk mereka tidak memiliki nilai tambah yang signifikan. Ketiga, pemanfaatan gula aren masih terbatas pada kegiatan memasak atau sebagai bumbu dapur, padahal potensinya sebagai pengganti gula pasir dalam menyajikan kopi sangat tinggi. Namun, potensi ini belum sepenuhnya disadari dan dimanfaatkan oleh masyarakat setempat. Keempat, masyarakat cenderung sudah merasa puas dengan produk yang dihasilkan selama ini dan tidak berusaha untuk meningkatkan atau mengembangkan produk mereka, sehingga menghalangi eksplorasi potensi pasar yang lebih luas dan inovasi produk yang lebih modern. Terakhir, kurangnya kesadaran akan potensi pasar, khususnya banyaknya penggemar kopi di Bangka Belitung yang bisa menjadi pasar potensial, membuat masyarakat Desa Sungkap belum mengambil langkah-langkah untuk memanfaatkannya. Oleh karena itu, program pendampingan yang bertujuan untuk mengedukasi masyarakat pengrajin gula aren agar mampu berinovasi dalam menghasilkan produk yang lebih baik dan memiliki pangsa pasar yang lebih luas menjadi sangat penting untuk mengatasi fenomena-fenomena masalah ini.



Gambar 1. Proses Produksi Gula Aren

III. METODE

Kegiatan pengabdian ini berupa edukasi dengan menggunakan metode penyuluhan. Sasaran utama pada pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah kelompok usaha Gula Aren Albarokah Desa Sungkap Kecamatan Namang Kabupaten Bangka Tengah. Hasil kegiatan ini yaitu dapat memberikan gambaran dan ruang bagi para pengrajin gula aren untuk berimprovisasi dan berinovasi terkait produk gula aren yang dihasilkan. Adapun rincian program pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Pertama, tim menyampaikan tentang produk – produk gula aren yang mungkin bisa diproduksi di kelompok usaha Gula Aren Albarokah Desa Sungkap;
2. Kedua, tim menyampaikan bagaimana peluang usaha dari produk – produk gula aren dan pangsa pasarnya;
3. Ketiga, Tim menyampaikan bagaimana strategi marketing serta kendala – kendala yang mungkin dihadapi serta solusinya dalam memasarkan dan memproduksi gula aren. Tim juga menyampaikan kepada kelompok usaha Gula Aren Albarokah Desa Sungkap bagaimana menghitung Harga Pokok Produksi dan penentuan harga jual produk gula aren.

Untuk mendukung kegiatan pengabdian kepada kelompok usaha Gula Aren Albarokah, disediakan berbagai bahan penunjang yang relevan dan praktis. Salah satunya adalah modul pelatihan produk inovatif, yang memberikan panduan singkat mengenai cara menciptakan variasi produk gula aren, seperti gula aren cair, bubuk, atau dengan kemasan menarik yang dapat meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, disertakan juga data tren konsumen terkini yang mencakup preferensi terhadap gula aren, termasuk penggunaannya dalam minuman seperti kopi, yang dapat menjadi panduan dalam mengembangkan produk sesuai permintaan pasar. Untuk mendukung strategi pemasaran, disediakan contoh strategi pemasaran yang efektif, yang mencakup penggunaan media sosial dan platform e-commerce, yang semakin menjadi kanal penting dalam menjangkau konsumen yang lebih luas. Template perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) juga disertakan sebagai alat bantu, berupa spreadsheet sederhana yang membantu kelompok usaha dalam menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual yang kompetitif. Studi kasus sukses turut dihadirkan, dengan menyajikan kisah singkat mengenai usaha serupa yang telah berhasil mengadopsi inovasi produk dan pemasaran, sebagai inspirasi dan motivasi bagi kelompok usaha. Terakhir, informasi akses pasar juga disediakan, yang mencakup daftar kontak distributor dan pengecer potensial, serta informasi tentang program dukungan pemerintah untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM), yang dapat menjadi sumber daya berharga dalam memperluas jaringan distribusi dan memperoleh bantuan yang diperlukan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini disambut baik oleh kelompok usaha Gula Aren Albarokah Desa Sungkap dimana kegiatan sosialisasi tentang gula aren ini sudah sering dilakukan, namun hanya terbatas pada

pembahasan terkait potensinya saja namun tidak menyampaikan bagaimana gambaran strategi marketing, menghitung harga pokok produksi serta bagaimana menghadapi permasalahan – permasalahan yang muncul dalam proses pemasaran.



Gambar 2. Proses Produksi Gula Aren

Kegiatan pertama yang dilakukan oleh tim dalam kegiatan pembinaan ini adalah terjun kelapangan yakni pengusaha gula aren di Desa Sungkap Kabupaten Bangka Tengah dan Dinas UMKM Kabupaten Bangka Tengah. Kegiatan ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi lebih detail mengenai produk gula aren dan jenis produk yang dihasilkan. Dari kegiatan observasi ini didapatkan informasi bahwa :

1. Produk gula aren yang dihasilkan masih jenis gula batok dengan nilai jual Rp10.000,-/ keping;
2. Sudah pernah ada pembinaan sebelumnya yakni inovasi produk yang dilakukan oleh mahasiswa KKN Universitas Bangka Belitung, namun inovasi produk ini tidak berjalan sesuai harapan karena peminat konsumen dari produk ini sangat kurang, selain itu waktu dan biaya yang dikeluarkan juga lebih tinggi dari produksi gula batok biasa. Inovasi produk ini juga gagal karena pengusaha gula aren tidak mampu melakukan pemasaran produk;
3. Pemerintah Kabupaten Bangka melalui dinas UMKM sudah pernah melakukan pembinaan terkait usaha gula aren ini bahkan sudah dibuatkan perkebunan gula aren, namun sampai saat ini perkebunan gula aren tersebut belum menghasilkan apapun;
4. Inovasi produk gula aren yang dilakukan oleh pemerintah kabupaten Bangka yakni memproduksi gula aren dalam bentuk bubuk namun produk ini juga tidak berjalan sebagaimana harapan.



Gambar 3. Pengurusan izin kegiatan dengan Pemerintah Kabupaten Bangka Tengah

Potensi dari pengolahan gula aren sangat tinggi (Lingawan et al., 2019), terutama di daerah Bangka Belitung. Hal ini terlihat dari kebiasaan masyarakat yang mulai menggunakan gula aren tidak hanya sebagai bumbu dapur juga sebagai pengganti gula pasir. Bahkan sebagian masyarakat percaya bahwa gula aren dapat

dipergunakan sebagai terapi bagi penderita diabetes. Saat ini produk dari pengloahan gula aren yang dihasilkan pengusaha gula aren di desa sungkap masih berupa gula batok yang biasanya diperuntukkan bumbu dapur saja. Oleh karena itu dari program pengabdian ini dapat diketahui bahwa jika produk gula aren yang dihasilkan tidak hanya berbentuk gula batok akan dapat meningkatkan pendapatan para pengusaha gula aren ini. Sebelumnya pemerintah Kabupaten Bangka Tengah sudah mencoba mengembangkan potensi gula aren ini seperti diproduksi menjadi gula bubuk untuk pengganti gula pasir, namun demikian keterbatasan teknologi dan biaya dan waktu yang relatif tinggi maka program ini tidak berjalan sebagaimana mestinya. Masyarakat pengusaha gula aren lebih memilih memproduksi gula batok, selain lebih mudah di perdagangkan, keuntungan yang diperoleh juga sudah bisa diprediksi.

Melihat adanya potensi pengembangan produksi gula aren di Desa Sungkap Kabupaten Bangka Tengah, tim mencoba melakukan pembinaan terkait inovasi produk dari bahan dasar gula aren ini. Poin penting dari inovasi ini adalah menghasilkan jenis produk gula aren yang diperuntukkan pengganti gula pasir. Inovasi yang dilakukan tanpa menambah biaya secara materil maupun waktu pengerjaan namun dapat meningkatkan pendapatan masyarakat pengusaha gula aren di desa sungkap terutam pada kelompok usaha gula aren albarokah. Dari hasil analisa dan diskusi tim beserta kelompok usaha gula aren albarokah, maka disepakati inovasi produk yang dilakukan adalah memproduksi gula aren dalam bentuk kubus yakni dengan ukuran 2 cm x 2 cm x 2 cm. Produk gula aren berbentuk kubus ini di maksudkan selain dapat dipergunakan sebagai bumbu dapur juga bisa digunakan sebagai pengganti gula pasir dalam menyeduh kopi. Selain itu produk gula aren dalam bentuk kubus ini juga bisa di nikmati layaknya permen, karena dari data dan informasi yang dikumpulkan oleh tim diketahui bahwa banyak masyarakat yang suka menikmati gula aren dengan cara seperti mengkonsumsi permen.

Adapun kendala yang dihadapi dalam inovasi produk ini adalah sebagai berikut :

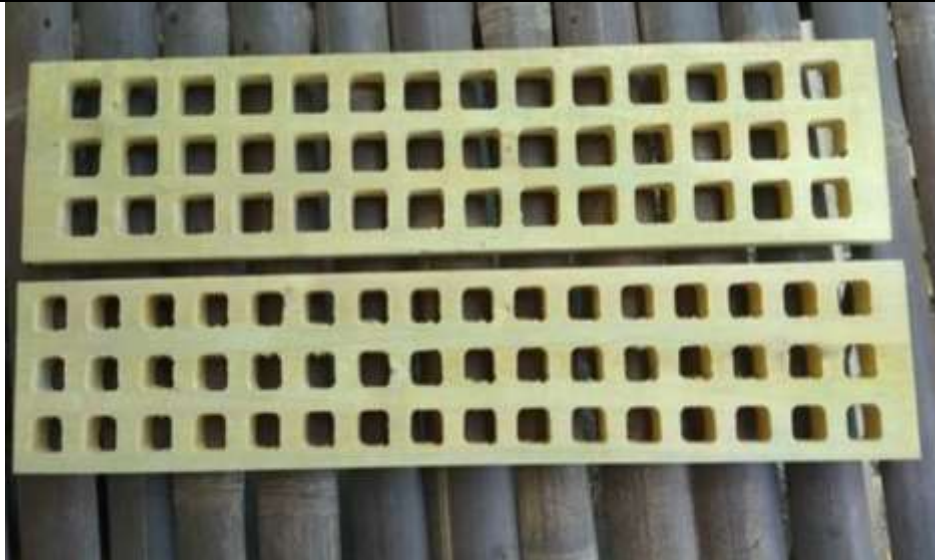
1. Adanya biaya tambahan untuk mempersiapkan peralatan cetak.
2. Kemasan yang digunakan lebih modern dibandingkan dengan kemasan gula batok
3. Pemasaran yang masih menjadi hal yang menakutkan bagi para pengusaha
4. Ketakutan akan kegagalan seperti inovasi produk – produk gula aren seperti sebelumnya.

Walaupun terdapat kendala yang muncul dari kegiatan inovasi produk ini, namun tim sudah mencari solusi atas kendala – kendala tersebut, seperti tim sudah mempersiapkan peralatan cetak bagi kelompok usaha gula aren albarokah sehingga para pengusaha sudah tidak perlu memikirkan biaya atas peralatan percetakan. Tim juga melakukan komunikasi dengan rumah kemasan terkait bagaimana kemasan yang terbaik dari produk yang dihasilkan, dimana ide awal kemasan yang akan di eksekusi adalah masukan dari tim pengabdian. Adapun kegiatan pemasaran juga dibantu oleh tim pengabdian dengan diawali memasarkan kepada masyarakat di desa sungkap. Tim pengabdian juga menghubungi beberapa kedai kopi yang ada di kabupaten Bangka Tengah dan Pangkalpinang untuk mencoba produk gula aren yang baru diproduksi.

Berikut ini tahapan pelaksanaan dari hasil edukasi yang dilakukan oleh tim pengabdian

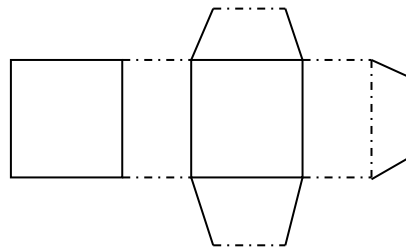
1. Produksi

Setelah melakukan persiapan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian tim segera mengesekusi rencana – rencana yang disiapkan sebelumnya. Adapun hal pertama yang dilakukan adalah menghubungi pengrajin kayu dan alumunium untuk membuat peralatan cetak gula aren. Desain produk yang menarik dan simple dapat menarik minat konsumen, sehingga perlu untuk dibuat desain yang semenarik dan sesimpel mungkin (Nurani, 2016). Adapun desain dari peralatan cetak yang akan digunakan adalah sebagai berikut



Gambar 4. Inovasi cetakan gula aren berbentuk persegi

Selain mempersiapkan peralatan cetak gula aren, tim juga melakukan komunikasi dengan Rumah Kemasan Bangka Belitung, agar produk yang dihasilkan nantinya dapat bertahan lama dan dapat menarik minat konsumen (Zakaria et al., 2023). Berikut ini desain kemasan yang disepakati oleh tim dengan rumah kemasan :



Gambar 5. Desain Kemasan

Setelah peralatan dan kemasan dipersiapkan tim segera melakukan komunikasi dengan kelompok usaha albarokah khususnya pak firdaus selaku ketua kelompok untuk melakukan produksi gula aren. Hari pertama eksekusi rencana alhamdulillah berjalan dengan lancar, namun waktu yang terpakai cukup lama tapi secara efisiensi dan efektifitas pelaksanaan produksi ini waktu yang digunakan tidak jauh berbeda dengan produksi gula batok. Namun terdapat keunggulan dari produk gula aren kubus ini yakni waktu mendinginkan produk setelah diletakkan di peretakan lebih cepat jika dibandingkan dengan produksi gula batok.

2. Quality Control

Selama masa produksi tim pengabdian memberikan pengarahan kepada kelompok usaha gula aren tentang *Quality Control* agar produk yang dihasilkan terjaga kebersihan dan kualitasnya (Belo, Armandina Maria, Joko Susetyo, 2016). *Quality Control* yang ditekankan tim pada kelompok usaha gula aren ini lebih berfokus pada kebersihan produk, konsistensi ukuran produk yang dihasilkan, kemasan akhir dan penyimpanan.

3. Kemasan

Setelah produk hasil produksi didinginkan tim pengabdian memberikan arahan dan pembimbingan bagaimana melakukan pengemasan yang baik atas produk gula aren kubus ini. Kemasan yang digunakan harus tahan panas dan tidak mulai meleleh sehingga produk ketika sampai ketangan konsumen tetap dalam kondisi baik. Produk yang sudah dikemas disimpan dalam wadah khusus. Kemasan yang baik tentunya akan meningkatkan minat dari para konsumen untuk menggunakan produk yang ditawarkan (Apriyanti, 2018).

4. Pemasaran

Setelah produk selesai dikemas, tim memberikan pengarahan dan pembimbingan bagaimana menghitung Harga Pokok Penjualan kepada kelompok usaha gula aren albarokah. Pengarahan dan pembimbingan ini bertujuan agar para pengusaha gula aren ini bisa menentukan berapa modal atau biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi 1 buah produk gula aren, sehingga mereka bisa menentukan keuntungan yang akan mereka peroleh. Perhitungan harga pokok produksi yang tepat tentunya akan memudahkan dalam pengambilan keputusan terkait kebijakan harga jual (Wulandari et al., 2022). Pada kesempatan ini juga tim juga mengarahkan bagaimana melakukan pemasaran yang baik, strategi promosi, penentuan harga jual dan potongan harga atau diskon.

Setelah dilakukan perhitungan dapat diketahui bahwa omset yang diperoleh oleh pengusaha gula aren dari bahan baku 20 liter air aren yaitu dapat menghasilkan 10 batok gula aren atau setara dengan Rp100.000,-. Jika diproduksi dengan bentuk kubus ini dari jumlah bahan baku yang sama dapat menghasilkan sekitar 70 keping gula aren kubus. Jika dijual dengan harga Rp2.000,-/ keping maka omset yang akan diterima pengrajin gula aren ini adalah berkisar Rp 140.000,-.

Pemasaran awal yang dilakukan oleh tim dan kelompok usaha gula aren albarokah menasar pada masyarakat sekitar kemudian dilanjutkan dengan beberapa tempat kedai kopi. Untuk kedai kopi, tim mengarahkan kelompok usaha gula aren albarokah untuk memberikan potongan harga dan gratisan agar menarik minat kedai kopi untuk menggunakan produk baru gula aren ini. Promo dan diskon merupakan salahsatu metode pemasran yang efektif (Jamil et al., 2020), Namun penentuan promo dan diskon harus memperhatikan harga pokok produksi untuk tiap produk, agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tetap bisa beroperasi.

Tim pengabdian juga mengarahkan dan membimbing kelompok usaha untuk mengevaluasi produk dan strategi pemasaran yang telah dilakukan. Serta memberikan cara bagaimana menemukan solusi dari kendala dan hambatan yang ditemui dalam proses produksi dan pemasaran.

Dalam rangka memperkuat hasil pengabdian dan menyediakan analisis yang lebih komprehensif, sejumlah data eksperimen dan analisis tambahan telah dikumpulkan. Pertama, dalam proses produksi gula aren kubus, dilakukan pengukuran konsistensi ukuran dan berat setiap kubus untuk memastikan produk memiliki kualitas yang seragam, yang sangat penting untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Hasilnya, 95% dari 100 keping gula aren kubus yang diproduksi memiliki berat konsisten sekitar 20 gram per keping dengan ukuran 2 cm x 2 cm x 2 cm. Kedua, uji kualitas dan stabilitas produk dilakukan dengan menyimpan gula aren kubus dalam berbagai kondisi penyimpanan selama 30 hari. Hasil uji menunjukkan bahwa produk yang disimpan pada suhu rendah memiliki ketahanan yang lebih baik dengan perubahan fisik minimal, dibandingkan dengan penyimpanan pada suhu ruang yang menunjukkan perubahan warna dan kekerasan setelah 15 hari. Ketiga, survei kepuasan konsumen awal yang dilakukan terhadap 50 responden di Desa Sungkap dan beberapa kedai kopi di Bangka Tengah menunjukkan bahwa 85% responden puas dengan rasa dan tekstur gula aren kubus, sementara 70% menyukai desain kemasannya, meskipun terdapat umpan balik yang menyarankan peningkatan kualitas kemasan untuk menjaga produk tetap segar lebih lama. Keempat, analisis ekonomi menunjukkan bahwa biaya produksi gula aren kubus mencapai Rp1.200 per keping, dengan harga jual Rp2.000 per keping, menghasilkan margin keuntungan bersih Rp800 per keping. Dengan produksi 70 keping per 20 liter air aren, total keuntungan per batch adalah Rp56.000, lebih tinggi dibandingkan keuntungan Rp50.000 per batch dari produksi gula batok. Kelima, dari eksperimen promosi dan diskon, penjualan tercatat meningkat sebesar 30% selama periode promosi pertama dua minggu, dengan kedai kopi menunjukkan minat untuk melanjutkan penggunaan gula aren kubus sebagai pemanis alternatif, yang berpotensi meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan. Evaluasi keseluruhan menunjukkan bahwa inovasi produk gula aren kubus memiliki potensi pasar yang besar, terutama jika didukung dengan strategi pemasaran yang tepat dan peningkatan kualitas kemasan (Sugiat et al., 2022). Disarankan agar kelompok usaha Gula Aren Albarokah melakukan pelatihan lanjutan tentang teknik pemasaran digital dan mempertimbangkan untuk memasuki pasar e-commerce. Selain itu, direkomendasikan agar kerjasama dengan kedai kopi diperluas dan dipertahankan, mengingat potensi peningkatan penjualan yang signifikan. Analisis ini memberikan gambaran menyeluruh tentang dampak dari kegiatan pengabdian dan peluang pengembangan usaha gula aren yang lebih maju (Rusdian, 2021).

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa inovasi produk gula aren kubus memiliki potensi yang signifikan untuk meningkatkan pendapatan kelompok usaha Gula Aren Albarokah di Desa Sungkap, Kabupaten Bangka Tengah. Inovasi ini berhasil menarik minat konsumen, terutama sebagai alternatif pengganti gula pasir dalam minuman, serta sebagai produk permen. Uji kualitas dan stabilitas produk menunjukkan bahwa gula aren kubus memiliki ketahanan yang baik, terutama jika disimpan pada suhu rendah. Selain itu, penerapan strategi pemasaran yang efektif, termasuk promosi dan diskon, terbukti meningkatkan penjualan hingga 30%. Meskipun terdapat kendala seperti tambahan biaya untuk peralatan cetak dan kemasan modern, serta tantangan pemasaran, solusi yang diberikan tim pengabdian, seperti penyediaan peralatan cetak dan kolaborasi dengan rumah kemasan, mampu mengatasi hambatan tersebut. Oleh karena itu, dengan dukungan yang tepat, produk gula aren kubus memiliki prospek untuk berkembang lebih lanjut, terutama jika didukung dengan strategi pemasaran digital dan kerjasama yang kuat dengan jaringan distribusi, termasuk kedai kopi. Kesimpulannya, pengembangan inovasi produk dan pemasaran yang tepat dapat memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat desa, khususnya para pengrajin gula aren.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyanti, M. E. (2018). Pentingnya Kemasan terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Sosio E-Kons*, 10(1), 20. <https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2223>
- Belo, Armandina Maria, Joko Susetyo, E. W. A. (2016). Pengendalian Kualitas Produk Kayu Lapis Menggunakan Metode Six Sigma & Kaizen Serta Statistical Quality Control Sebagai Usaha Mengurangi Produk Cacat. *Jurnal REKAVASI*, 4(2), 60–118.
- Fajri, H., Abdullah, W. J., & Irfandi, B. (2020). Pendampingan Pengembangan Produk Gula Aren Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Bagi Masyarakat Kecamatan Bacan Selatan Kabupaten Halmahera Selatan. *Prosiding Seminar Nasional Universitas Islam Syekh Yusuf*, 1, 220–228.
- Fikri, M. K., Adinugraha, H. H., & Sukirno. (2021). Pendampingan Regenerasi Penderes Nira Aren Desa Kayupuring Kecamatan Petungkriyono. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 89–99.
- Jamil, N. A., Kurnia, A. D., & Jalaludin, J. (2020). Analisis Mekanisme Praktik Jual Beli Followers Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Media Sosial Instagram. *EKSISBANK: Ekonomi Syariah Dan Bisnis Perbankan*, 4(1), 82–94. <https://doi.org/10.37726/ee.v4i1.101>
- Lingawan, A., Nugraha, D., Jessica, E., Aprianto, E., Geovanny, G., Ardhitto, M., Japit, P., & Trilaksono, T. (2019). Gula Aren: Si Hitam Manis Pembawa Keuntungan dengan Segudang Potensi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 1(1), 1–25. <https://doi.org/10.21632/jpmi.1.1.1-25>
- Nurani, S. R. (2016). Peranan Riset Pasar Dan Desain Produk Terhadap Pemasaran Produk Perusahaan Wajan. *Ekonomi: Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(2), 127–130.
- Purbaningsih, Y., Rahman, I., Neks Triani, Baba, S., Dagong, M. I. A., Hasrin, Zulkhar Naim, Aulia Uswa Noor Khasanah, Arizal Hatam, Muhammad Rizal, Gustia, Rahmat Ari. F, Ikra, I., Sagista, A., & La Sisi. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Pengolah Gula Aren Menuju Kemandirian Ekonomi dan Berdaya Saing di Desa Lamondape Kecamatan Polinggona Kabupaten Kolaka. *Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 3(2). <https://doi.org/10.51214/japamul.v3i2.676>
- Purwati Kuswarini Suprpto, Diki Muhamad Chaidir, Dea Diella, R. A. (2020). Penguatan Ekonomi dan Ketahanan Pangan Masyarakat Melalui Diversifikasi Produk Gula Aren di Desa Sukahurip Kabupaten Ciamis. *ENGAGEMENT*, 4(2), 456–468.
- Rachman, B. (2009). Karakteristik Petani dan Pemasaran Gula Aren di Banten Farmers ' Characteristics and Palm Sugar Marketing in Banten. *Pusat Analisis Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian*, 27(1), 53–60.
- Rusdian, S. (2021). PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (STUDI PADA ROSEBERRY CAKE SHOP GARUT. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1).
- Sirilus Usanto Pabalayo. (1967). Strategi Pengembangan Produksi Industri Rumah Tangga Gula Aren di Desa Kumpang Tengah Kecamatan Sebangki Kabupaten Landak Provinsi Kalimantan Barat. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951(Mi), 5–24.
- Sugiat, J., Rusdian, S., & Maryani, Y. (2022). Pengaruh Penetapan Harga Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Studi Kasus Pada Pusat Grosir Bandung. *Eqien - Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(04). <https://doi.org/10.34308/eqien.v11i04.1296>
- TULUNG, B. D. (2017). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PETANI GULA AREN DI DESA TAMBELANG KECAMATAN TOULUUAAN SELATAN KABUPATEN MINAHASA TENGGARA. *Universitas Nusantara PGRI Kediri*, 01, 1–7.
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha Sepatu Mojo, Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (Hpp) Dalam Menentukan Harga Jual. *Budimas : Jurnal*

Pengabdian Masyarakat, 3(2), 1–7. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i2.5704>

Yunita, A., Wardhani, R. S., Rosalina, E., Rudianto, N. A. R., & Christianingrum. (2021). Pemberdayaan Perempuan Desa Sungkap Berbasis Sorghum Value Added Sebagai Bahan Pangan Alternatif Dalam Menciptakan Rumah Tangga Berdaya Ekonomi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 01(03), 29–35. <http://www.kridacendekia.com/index.php/jkc/article/view/23/18>

Zakaria, M., Isti, S., Pertiwi, R. A., Firda, A., Alvin, C. K., Muna, A. I., & Marbiyanti, R. (2023). Pendampingan Perbaikan Packaging sebagai Upaya Meningkatkan Kualitas Produk UMKM “ Mak Plengeh ” di Desa Blabak , Pesantren ., *Welfare*, 1(1), 25–31.