

**Strategi Pemasaran Gula Aren dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di
Desa Sikara Tobata, Kecamatan Sindue Tobata, Kabupaten Donggala**

**Palm Sugar Marketing Strategy in Improving Community Welfare in Sikara
Tobata Village, Sindue Tobata District, Donggala Regency**

Fadli

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako
www.fadli.mahdang@gmail.com

Asngadi

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako
asngady@yahoo.com

Harnida Wahyuni Adda

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako
harnidaadda@gmail.com

Abstract

In Sikara Tobata Village, 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 the people in the village. Data collection was carried out using a survey approach by interviewing 4 palm sugar business actors through open questions. The results of this study are marketing strategies carried out by carrying out 4 marketing mixes (4P), namely (1) Product: maintaining and improving product quality (2) Price: setting prices with a cost orientation (3) Promotion: conducting training on using social media in promoting palm sugar and assisting palm sugar business actors in finding partners (4) Place: palm sugar is produced in Sikara Tobata Village traditionally as a household scale industry and forms partnerships with palm sugar entrepreneurs

Keywords: *Marketing Strategy, Palm Sugar, Partnerships*

Abstrak

Di Desa Sikara Tobata 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 masyarakat di desa tersebut. Pengumpulan data dilakukan pendekatan survei dengan mewawancarai 4 pelaku usaha gula aren melalui pertanyaan terbuka. Hasil dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan dengan melakukan 4 bauran pemasaran (4P) yaitu (1) Produk : mempertahankan dan melakukan peningkatan kualitas produk (2) Harga : melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya (3) Promosi: melakukan pelatihan penggunaan media sosial dalam melakukan promosi gula aren dan membantu pelaku usaha gula aren dalam mencari mitra (4) Tempat : gula aren diproduksi di Desa Sikara Tobata secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga serta membentuk kerjasama kemitraan terhadap para pengusaha gula aren

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Gula Aren ,Kemitraan

Received Februari 22, 2023; Revised Maret 24, 2023; April 26, 2023

Fadli, www.fadli.mahdang@gmail.com

PENDAHULUAN

Di Desa Sikara Tobata 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 masyarakat di desa tersebut. Tanaman perkebunan yang potensial untuk dikembangkan sebagai agroindustri di perdesaan adalah tanaman aren.

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. Dari batangnya dapat diperoleh ijuk dan lidi yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, batang usia muda dapat diambil sagunya, sedangkan pada usia tua dapat dipakai sebagai bahan furnitur (Simbolon 2022).

Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Desa Sikara Tobata, 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. Tanaman aren umumnya dimanfaatkan oleh masyarakat di wilayah yang tergolong miskin, sehingga secara tidak langsung berperan dalam mengurangi kemiskinan melalui pemasaran produk tanaman aren.

Keuntungan lain pengembangan tanaman aren ini adalah tidak membutuhkan pemupukan dan tidak terserang hama ataupun penyakit yang mengharuskan penggunaan pestisida sehingga aman bagi lingkungan. Aren juga dapat dipanen sepanjang tahun. Menurut Kepala Bagian Jasa Iptek Puslit kimia LIPI, Haeruddin, satu hektar tanah bisa ditanami 75-100 pohon aren. Dari semua produk tanaman aren, nira aren yang sebagai bahan untuk produksi gula aren adalah yang paling besar nilai ekonomisnya. Satu pohon aren mampu menghasilkan hingga 20 liter nira per hari. Gula aren merupakan komoditas strategis dalam perekonomian Indonesia karena tergolong dalam kelompok bahan pokok untuk konsumsi sehari-hari.

Gula aren merupakan jenis gula tradisional yang sudah ada sejak dulu dan dibuat dari air nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon aren. Salah satu kriteria mutu gula aren yang telah ditetapkan oleh (SNI 01-3743-1995) adalah warnanya. Mengenai warna, BPS (2019) telah menetapkan standar warna gula aren yaitu warna kuning kecokelatan sampai cokelat.

Gula Aren yang diproduksi di Desa Sikara Tobata ukurannya rata-rata 1 kilo gram per biji, berbeda dengan produksi gula aren dari daerah lain yang berukuran kecil. Gula aren memiliki kekhasan tersendiri dibanding dengan gula dari sumber lain (gula Tebu, gula Bit). Gula ini mudah larut, kering dan bersih serta memiliki aroma yang khas, sehingga banyak digunakan dalam pembuatan kue-kue, kecap dan produk lainnya

Selain itu pemasaran gula aren di Desa Sikara Tobata masih berjalan secara tradisional, antara lain informasi pasar yang dilakukan dari mulut ke mulut, pembuatan produk yang berdasarkan pesanan (non kontinue), jalur pemasaran yang dilakukan hanya dari produsen ke pedagang pengumpul. Banyak kenyataan kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang, termasuk Indonesia antara lain ialah kurangnya Strategi tersebut diharapkan mampu memberikan solusi dalam proses pemasaran, sehingga dapat membantu laju pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri serta strategi pemasaran di perdesaan membutuhkan alternatif terbaik dalam meningkatkan kinerja sektor pertanian.

IDENTIFIKASI MASALAH

Produksi agroindustri harus ditunjang dengan kegiatan pemasaran, dimana produksi dan pemasaran mempunyai kaitan erat. Dalam hubungan ini pengrajin sebagai produsen dan lembaga pemasaran dengan segala fungsi pemasaran yang dilakukan mempunyai kontribusi menentukan dan saling mempengaruhi. Usaha gula aren ini banyak mengalami kendala diantaranya jarang melakukan inovasi produk, Kurangnya pendampingan untuk proses pemasaran menjadi kendala penjualan gula aren sedangkan dikota gula aren dihargai 20- 30 Ribu per kg nya, setiap warga di Desa ini kebanyakan memproduksi gula aren, tetapi mereka kebingungan inovasi pemasaran, termasuk kemasan produk yang kurang menarik, dan pemasaran yang terbatas pemasarannya, sehingga mereka menjualnya dengan harga yang relatif murah.

Selain itu dalam pengolahan gula aren, umumnya pengrajin masih berorientasi pada kebutuhan keluarga (subsistem) dan belum berorientasi pada pasar (market oriented). Gula aren umumnya dikelola oleh masyarakat setempat secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga. Pemasaran hasil produksi gula aren umumnya masih terbatas masih berjalan secara tradisional, antara lain informasi pasar yang dilakukan dari mulut ke mulut, pembuatan produk yang berdasarkan pesanan (non kontinue), jalur pemasaran yang dilakukan hanya dari produsen ke pedagang pengumpul.

Adapun kendala yang didapatkan beberapa pengrajin diantaranya bapak mursam, rekan, alam, sadam sebagai perintis usaha gula aren yaitu peralatan produksi yang masih terbatas.

METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Sikara Tobata, Kecamatan Sindue Tobata, Kabupaten Donggala. Waktu Pelaksanaan dimulai pada tanggal 10 September sampai dengan 30 Desember 2022. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung di lapangan dan wawancara kepada pelaku usaha gula aren. Data sekunder ini diperoleh dari pengkajian terhadap data literatur yang mendukung topik penelitian ini seperti buku-buku yang memuat teori, jurnal, skripsi, maupun penelusuran melalui internet. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Metode yang digunakan dalam analisis strategi pemasaran yaitu mencakup Bauran 4P.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Usaha gula aren di Desa Sikara Tobata

Gula aren merupakan salah satu kebutuhan pangan hampir setiap masyarakat Indonesia, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri. Dengan semakin beragam dan berkembangnya kebutuhan masyarakat, kebutuhan akan gula aren akhir akhir ini dirasakan semakin meningkat. Adanya peningkatan ini tentu memerlukan upaya-upaya untuk memenuhinya, yang salah satunya dapat ditempuh dengan mengeksplorasi sumber-sumber bahan baku yang dapat dijadikan gula aren. Kegiatan pembuat gula aren sudah lama dilakukan oleh masyarakat Desa Sikara Tobata, bahkan ada yang sudah berpuluh-puluh tahun melakukan kegiatan tersebut. Gula aren selain untuk dikonsumsi sendiri juga untuk dijual. Nilai ekonomis yang tinggi menjadi salah satu faktor untuk mereka para pembuat gula merah (Asmira, Muin, and Hindi 2021). Di Desa Sikara Tobata banyak sekali tanaman aren sehingga masyarakat disana banyak yang mengolahnya sendiri menjadi gula aren karena bahan dasar dari pembuatan gula itu sendiri terbuat dari air nira. Gula aren selama ini menjadi sumber mata pencaharian penting bagi masyarakat desa Sikara Tobata. Jumlah rumah produksi gula aren yang berada di Desa Sikara Tobata ini sebanyak 4 unit, yang terletak di dusun 1 sebanyak 1 unit, di dusun 2 sebanyak 1 dan dusun 6 sebanyak 2 unit.

Identifikasi Isu-Isu Lingkungan Strategis Pemasaran di Desa Sikara Tobata.

Ketersediaan Tenaga Kerja

Dari hasil wawancara diketahui jumlah ketersediaan tenaga kerja merupakan faktor utama industri ini mengadakan industri rumah tangga untuk mengembangkan produk hasil hutan untuk menghasilkan gula aren. Tenaga kerja yang ada masih memiliki hubungan keluarga sejak turun temurun yang sangat lama dimana petani selalu mengutamakan produk gula aren membentuk image kemurnian dan keaslian dengan rasa kepercayaan yang dimiliki oleh konsumen terhadap produk gula aren.



Kualitas Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden gula aren merupakan kualitas produk gula aren menjadi isu sangat penting untuk menghadapi ketatnya persaingan pasar dilain pihak dukungan kelembagan pemasaran memungkinkan petani produsen dapat mengakses pasar yang lebih luas. Selanjutnya kualitas produk untuk dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar hutan sebagai gula aren cetak aromanya sangat khas di bandingkan dengan gula pasir karena gula aren mengandung kadar gula lebih rendah dibandingkan gula putih, gula aren bersifat manis alami.





Ketersediaan bahan baku

Berdasarkan hasil wawancara setiap pohon menghasilkan 10 sampai 15 liter nira per hari dengan dua kali penyadapan yaitu pada pagi dan sore hari, produk gula cetak yang dihasilkan rata-rata idelnya 10 kg per hari.



Alat Produksi dan Proses Produksi

Dari hasil wawancara dengan responden pengrajin gula aren diperoleh bahwa fasilitas dan modal usaha belum memadai karena keterbatasan ekonomi responden yang menyebabkan fasilitas menjadi kurang memadai akibat kurangnya modal usaha dan bantuan dari pemerintah yang belum menyentu kalangan pengrajin gula aren. Selain itu, pengolahan gula aren masih tergolong sederhana atau tradisional seperti penggunaan alat cetak tempurung dan penggunaan tungku tanah.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden proses produksi kurang higienis seperti cara penyadapan dan proses memasak, letak pohon yang diolah berjauhan sehingga membutuhkan waktu lebih lama dengan demikian pengusaha gula aren kurang efisien karena teknologi yang digunakan dalam sistem produksi gula aren bersifat tradisional, menggunakan kayu bakar, tungku api dan kualai sehingga menjadi higienis.

Penyadapan nira aren biasanya dilakukan dua kali sehari yaitu pada pagi dan sore hari. Sebelum menyadap, bambu penampung diberi sedikit air kapur pada dasarnya yang bertujuan untuk mengurangi resiko rusaknya nira aren akibat pembiakan organisme mikro.

Nira hasil sadapan pagi disaring menggunakan ijuk dari pohon aren kemudian dituang di kuali dan dimasak hingga matang agar menjadi gula cetak setengah jadi kemudian disimpan. Nira yang disadap sore, kemudian dicampur dengan nira pagi yang sudah dimasak untuk kemudian dimasak bersama. Kemudian gula aren dicetak di dalam cetakan dari tempurung kelapa. Sebelum digunakan, cetakan tersebut terlebih dahulu dibersihkan dengan menggunakan air kapur dan merendamnya dengan air bersih untuk memudahkan pelepasan gula aren nantinya. Lama pemasakan nira aren hingga dictak adalah 34 jam.



Promosi Belum Optimal

Berdasarkan hasil wawancara promosi belum optimal karena yang belum melakukan promosi produk lewat media sosial sehingga informasi kurang di ketahui oleh konsumen.

Belum ada merek dan label produk

Berdasarkan hasil wawancara para responden gula aren yang diproduksi oleh konsumen belum ada merek dan label sehingga dapat mempengaruhi permintaan konsumen.



Strategi Pemasaran Yang Dilakukan di Desa Sikara Tobata

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan, sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Dalam pengertian ini, pemasaran merupakan kegiatan yang paling fundamental dalam memasarkan produk-produk dan jasa pada perusahaan (Basuki, 2019). Strategi pemasaran, dalam hal ini adalah strategi pemasaran yang dijabarkan dalam bauran pemasaran (4P), yaitu (1) produk, (2) harga, (3) promosi dan (4) tempat. Secara ringkas alternatif strategi pemasaran produksi gula aren di Desa Sikara Tobata dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel Alternatif Strategi Pemasaran gula Aren di Desa Sikara Tobata yang Dijabarkan dalam Bauran Pemasaran Produk

Strategi Pemasaran	Strategi yang dijalankan
Produk	Mempertahankan dan melakukan peningkatan kualitas produk
Harga	Melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya
Promosi	Membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet
Tempat	Gula aren diproduksi di Desa Sikara Tobata secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga serta membentuk kerjasama kemitraan terhadap para pengusaha gula aren

Produk (*Product*)

Terus melakukan peningkatan kualitas produk. Dengan adanya globalisasi pasar membuat konsumen untuk memilih diantara beragamnya produk. Saat ini gula aren yang beredar di pasar adalah gula aren cetak, gula aren semut dan gula aren pasta.

Tuntutan konsumen yang selalu menuntut kualitas yang baik, mengharuskan produksi gula aren di Desa Sikara Tobata untuk terus melakukan peningkatan kualitas produk agar dapat menghasilkan produk gula aren yang dapat memuaskan keinginan konsumen.

Harga (*Price*)

Harga gula aren dari hasil wawancara penetapan harga untuk pemasaran gula aren petani (produsen) Rp.10.000 per kg sedangkan pedagang pengumpul harga yang di jual di pasar rata-rata Rp. 12.000,- sampai Rp. 15.000,- per kg. Sedangkan konsumen akhir harga yang dijual Rp. 16.000,- sampai Rp. 17.500,- per kg.

Promosi (*Promotion*)

Melakukan pelatihan penggunaan media sosial dalam melakukan promosi gula aren yang merupakan langkah awal yang perlu dilakukan dengan promosi adalah membuat produk gula aren yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Sikara Tobata mudah dikenali di pasaran dan membantu pengusaha gula aren dalam mencari mitra yang ingin bekerjasama.

Tempat (*Place*)

a. Saluran Pemasaran I

Gula aren diproduksi di Desa Sikara Tobata secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga serta membentuk kerjasama kemitraan terhadap para pengusaha gula aren. Melakukan penjualan produk gula aren langsung kepada konsumen tanpa perantara .

b. Saluran Pemasaran II

Memberikan arahan agar petani (produsen) menjual gula aren kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul tersebut menjual langsung kepada konsumen.

KESIMPULAN

Dari penelitian ini strategi pemasaran gula aren yang diterapkan yaitu :

- Strategi produk, mempertahankan dan melakukan peningkatan kualitas produk (2) Strategi harga , melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya (3) Strategi promosi, melakukan pelatihan penggunaan media sosial dalam melakukan promosi gula aren dan membantu pengusaha gula aren dalam mencari mitra yang ingin bekerjasama (4) Strategi tempat, saluran pemasaran saat ini sangat sederhana yaitu saluran I produsen-konsumen, saluran II produsen-pedagang pengumpul Konsumen.
- Proses pengolahan gula aren setiap pohon menghasilkan 10 sampai 15 liter rata-rata 10kg kg per hari. Kendala kendala diantaranya jarang melakukan inovasi produk, kurangnya pendampingan untuk proses pemasaran , di Desa ini kebanyakan memproduksi gula aren, tetapi mereka kebingungan inovasi pemasaran, termasuk kemasan produk yang kurang menarik, dan pemasaran yang terbatas pemasarannya, sehingga mereka menjualnya dengan harga yang relatif murah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini dapat berjalan dengan baik atas bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada teman-teman MBKM Desa Sikara Tobata yang telah bersama-sama menyukseskan kegiatan ini. Tak lupa juga ucapan terimakasih saya ucapkan kepada aparat desa dan masyarakat Desa Sikara Tobata yang telah memberikan ruang dan mensupport dalam kegiatan tersebut . Secara khusus rasa terima kasih tersebut penulis sampaikan kepada:

1. Alm. Ali Mahdang dan Mursida selaku orang tua penulis yang banyak berjuang selama ini untuk kebahagiaan penulis .
2. Ibu Harnida Wahyuni Adda, SE, MAPhd, Selaku Kordinator Program Studi S1 Manajemen.
3. Dr. Juliana Kadang, SE., MM Selaku Ketua MBKM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tadulako yang selalu memberikan arahan selama proses kegiatan MBKM dilakukan.
4. Dr. Asngadi., S.E.,M.Si Selaku Pembimbing lapangan,terima kasih telah banyak memberikan arahan kepada penulis.
5. Marjan, Raffi, Dan Lutfa Selaku kakak kandung Saya yang terus memberikan semangat.
6. Zulhija yang selalu memberikan semangat, dukungan serta kasih sayangnya kepada penulis selama ini.
7. Terkhusus Sahabatku Firman, Christin Natalia, Arif, Fandi, Enal, Putriana Syafrul, Tiwi, Sri, Fahmi, Raziq, Geng lapak masomba Alda Putri, Adit, Rita, Tama, Agung, Fani Putri, Fegi Irawan, Hidayat S.M, Krisna, Rifaldi M, Risky, Syahril, Puspita Lestari, Miftahul Chair Geng Sikara Tobata Salsabila,Gina, Dhea, Ocol, Inul, Rosidin, Adil, Idil, Rizki, Ece, Helni, Ari, Anan, Aco yang selalu memberikan bantuan, semangat dan inspirasi, terimakasih banyak.
8. Firman Satria Kamla, Gading, Awaludin, Virgal, Ryan, Ivah, Shindi, Alwi, Enab, Agung, dan Ernus. Selaku rekan penempatan penugasan penulis di Desa Sikara Tobata yang senantiasa bekerjasama dan menjadi keluarga.
9. Ayu Safira dan Nadira Albar S yang memberikan bantuan dan semangat kepada penulis.
10. Serta para sahabat, teman-teman dan pihak-pihak yang tidak dapat saya sebut satu persatu yang selalu memberi bantuan, semangat dan inspirasi terimakasih banyak.

Semoga semua dukungan dan doa yang diberikan kepada penulis menjadi amal kebaikan untuk selamanya dan mendapatkan balasan kebaikan serta diberikan rahmat dan pahala oleh Tuhan Yang Maha Esa.

Penulis menyadari bahwa artikel ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna, karena keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Atas segala kekurangan dan ketidaksempurnaan artikel ini, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan dan penyempurnaan artikel ini. Semoga artikel ini dapat bermanfaat untuk kita semua.

REFERENSI

- Asmira, Rahma Muin, and M. Anwar Hindi. 2021. "Peguruang: Conference Series." (April).
- Br. Simbolon, Juliana, Roida Ervina Sinaga, Jupianus Sitepu, and Dedi Erno Sinaga. 2022. "Strategi Pemasaran Dan Pengolahan Gula Aren Di Desa Buluh Awar Sumatera Utara." *Jurnal Agroteknosains* 6(1): 33.
- Elinur, D.S. Priyarsono, Mangara Tambunan, and Muhammad Firdaus. 2010. "Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)." *Indonesian Journal of Agricultural (IJAE)* 2: 97–119.