

Short Communication

Analysis of Palm Sugar Enterprises in Kekait Village as an Effort to Advance the Economic and Tourism Sectors

Rabiatun Adawiyah, Vina Maulida Rahmani, Dewi Rindiani, Fadhlina Shahira, Dida Ardani Immawansyah, Wira Alfarizi Surya, Fadlan Hakim, Yulanda Trisula Sidarta Yohanes *

Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Mataram, Mataram, **Indonesia**.

***Correspondence Author: Yulanda Trisula Sidarta Yohanes**

Jl. Majapahit No.62, Gomong, Kec. Selaparang, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat, Indonesia 83115.

✉ yulandatrisula@unram.ac.id

This article
contributes to:



Abstract. The aren palm tree (*Arenga pinnata*) is a plant that is known to have a variety of uses because almost all parts of the tree can be utilized, ranging from the trunk, leaves, to the nira water produced from male flowers. The palm tree is utilized for various purposes, such as producing palm sugar, making traditional drinks, as well as raw materials for handicrafts and construction. In particular, the community mostly utilizes the nira water produced by the palm tree as an important raw material for making palm sugar. The nira water produced is utilized by a group of people in Kekait Village to produce palm sugar that has a very good quality with a distinctive natural sweet taste without any additional sweeteners. In Kekait village, there is an UMKM called PONEK Sugaren, which plays an important role in producing and developing traditional palm sugar products. The purpose of this palm sugar production is to utilize the abundant nira water as well as a form of community effort to advance the underdeveloped economy in Kekait village. But after this palm sugar product is ready to be marketed, there are obstacles in the form of marketing strategies that are less effective and have not been expanded. So it is necessary to improve the marketing strategy and the need to expand to market the product. The research method we use is a qualitative approach with observation, interview, and documentation methods, in the hope of getting more information and also relevant.

Keywords: Aren Tree, Aren Sugar, Production, Marketing.

Analisis Usaha Gula Aren di Desa Kekait Sebagai Upaya Memajukan Sektor Ekonomi dan Pariwisata

Abstrak. Pohon aren (*Arenga pinnata*) adalah tanaman yang dikenal memiliki berbagai kegunaan dikarenakan hampir seluruh bagian pohnnya dapat dimanfaatkan, mulai dari batang, daun, hingga air nira yang dihasilkan dari bunga jantan. Pohon aren dimanfaatkan untuk berbagai keperluan masyarakat, seperti untuk memproduksi gula aren, pembuatan minuman tradisional, serta bahan baku untuk kerajinan tangan dan konstruksi. Secara khusus, masyarakat kebanyakan memanfaatkan air nira yang dihasilkan pohon aren menjadi bahan baku penting untuk pembuatan gula aren. Air nira yang dihasilkan ini dimanfaatkan oleh sekelompok masyarakat Desa Kekait untuk memproduksi Gula aren yang memiliki kualitas sangat baik dengan cita rasa manis alami yang khas tanpa adanya pemanis tambahan. Di desa Kekait, terdapat sebuah UMKM bernama PONEK Sugaren, yang berperan penting dalam memproduksi dan mengembangkan produk gula aren secara tradisional. Tujuan dari produksi gula aren ini adalah untuk memanfaatkan hasil air nira yang cukup berlimpah serta bentuk dari upaya masyarakat untuk memajukan ekonomi yang tertinggal di desa Kekait. Namun setelah produk gula aren ini siap untuk dipasarkan, terdapat kendala berupa strategi komunikasi pemasaran yang kurang efektif dan belum diperluas. Sehingga perlu adanya perbaikan terhadap strategi pemasaran dan perlu untuk diadakan perluasan untuk memasarkan produk. Metode penelitian yang kami gunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan harapan mendapatkan informasi lebih banyak dan juga relevan.

Kata Kunci: Pohon Aren, Gula Aren, Produksi, Pemasaran.

1. Pendahuluan

Pohon aren (*Arenga pinnata*) merupakan salah satu jenis tanaman palma yang tumbuh subur di kawasan tropis, termasuk di Indonesia [1]. Pohon ini dikenal memiliki berbagai kegunaan, karena hampir seluruh bagian pohnnya dapat dimanfaatkan, mulai dari batang, daun, hingga air nira yang dihasilkan dari bunga jantan. Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat Indonesia telah lama memanfaatkan pohon aren untuk berbagai keperluan, seperti produksi gula aren, pembuatan minuman tradisional, serta bahan baku



This work is licensed
under a Creative
Commons Attribution
4.0 International
License.

untuk kerajinan tangan dan konstruksi [2]. Secara khusus, air nira yang dihasilkan dari pohon aren menjadi bahan baku penting untuk pembuatan gula aren, yang memiliki cita rasa khas dan banyak digunakan sebagai pemanis alami dalam makanan serta minuman. Secara populasi, pohon aren tersebar luas diseluruh wilayah Indonesia, dari Sabang hingga Merauke. Namun, ketersediaan dan kelestariannya berbeda-beda disetiap daerah, tergantung pada iklim, kondisi tanah, dan praktik budidaya masyarakat setempat.

Dibeberapa daerah yang ada di Indonesia, populasi pohon aren mengalami penurunan akibat alih fungsi lahan dan berkurangnya minat generasi muda dalam pemeliharaan tanaman ini. Meski demikian, dibeberapa wilayah lain masih terdapat populasi pohon aren yang cukup banyak, terutama di daerah pedesaan dengan pola hidup yang lebih dekat dengan alam dan memanfaatkan sumber daya lokal [3]. Di Pulau Lombok, pohon aren masih cukup sering dijumpai, khususnya di desa-desa yang berlokasi di dataran tinggi atau perbukupenelitian yang memiliki iklim dan tanah yang sesuai untuk pertumbuhan pohon ini. Salah satu desa yang memiliki populasi pohon aren yang melimpah adalah Desa Kekait. Desa Kekait menjadi salah satu sentra pemanfaatan pohon aren di Lombok, di mana masyarakat setempat banyak memanfaatkan air nira dari pohon aren untuk membuat gula aren.

Gula aren hasil produksi Desa Kekait memiliki kualitas yang baik, dengan cita rasa manis alami yang khas tanpa adanya pemanis tambahan. Di Desa Kekait, terdapat sebuah UMKM bernama PONEK Sugaren, yang berperan penting dalam memproduksi dan mengembangkan produk gula aren secara tradisional [4]. PONEK Sugaren tidak hanya mempertahankan kearifan lokal dalam proses pembuatan gula aren, tetapi juga memberikan nilai tambah bagi masyarakat sepenelitir dengan menciptakan lapangan kerja dan menjaga keberlanjutan pemanfaatan pohon aren [5]. Pembuatan gula aren di Desa Kekait umumnya dilakukan secara tradisional, dimana air nira dari pohon aren dipanen dan dimasak hingga mengental dan mengkristal menjadi gula aren. Proses ini melibatkan keterampilan yang diwariskan turun-temurun di masyarakat setempat, sehingga menjadikan produksi gula aren sebagai salah satu usaha ekonomi utama dan sumber penghidupan bagi banyak keluarga di Desa Kekait.

Pemanfaatan pohon aren di desa Kekait menjadi bagian penting dari budaya lokal, yang memperlihatkan hubungan erat antara masyarakat Desa Kekait dengan lingkungan alam di sepenelitirnya [6]. Namun, terdapat masalah yang dimiliki oleh masyarakat dalam pemasaran produk gula aren ini. Pemasaran yang digunakan berupa penjualan melalui media sosial Facebook, WhatsApp, dan melalui mulut ke mulut [7]. Sehingga jangkauan pasar masih sangat sedikit. Solusi terkait masalah ini tentunya harus ada perluasan jangkauan dalam strategi komunikasi pemasaran seperti memasarkan produk melalui *e-commerce* seperti Tiktok Shop, Shopee, dan Tokopedia [8]. Selain itu peneliti juga mengamati bahwa di pinggir jalan raya tidak terdapat banner atau papan iklan yang menampilkan informasi tentang produk ini, sehingga banyak masyarakat yang berasal dari luar Desa Kekait tidak mengetahui keberadaan produk ini. Peneliti merekomendasikan agar dipasang spanduk di lokasi strategis di pinggir jalan sebagai strategi komunikasi agar produk ini lebih terkenal dan menarik perhatian calon pembeli.

Berdasarkan masalah yang ada, terdapat urgensi dari penelitian ini berupa perluasan pasar yang perlu diperhatikan, seperti bagaimana strategi komunikasi dalam bidang pemasaran agar menjadi lebih efektif dan berjalan dengan lancar. Teori yang dapat digunakan untuk memahami bagaimana UMKM bisa mengembangkan strategi komunikasi yang lebih efektif agar produk gula aren lebih dikenal masyarakat luas adalah menggunakan *Integrated Marketing Communication* (IMC) atau Teori Komunikasi Pemasaran Terpadu. Teori ini menekankan pentingnya mengintegrasikan berbagai alat

komunikasi pemasaran, seperti periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran yang lebih digital.

Dapat dirumuskan tujuan penelitian ini adalah untuk mencari informasi dan solusi terkait permasalahan dalam strategi komunikasi bagian pemasaran yang dilakukan melalui kegiatan UMKM di Desa Kekait. Manfaat yang diperoleh dari kegiatan penelitian ini yakni dapat menjadi upaya untuk menjaga kelestarian pohon aren, sekaligus meningkatkan ekonomi lokal di Desa Kekait dengan memproduksi gula aren yang banyak diminati oleh masyarakat setempat yang sadar akan pentingnya kesehatan. Sebagai desa wisata di Lombok, Desa Kekait memiliki potensi wisata alam yang menarik. Banyak sekali tempat wisata yang tersedia, salah satunya adalah Air Terjun Tibu Ijo yang menawarkan pemandangan alam yang sangat indah dengan suasana alami dan menenangkan. Air terjun ini dikelilingi oleh pohon aren dan pohon hijau lainnya yang rimbun dan aliran air yang jernih, menciptakan suasana yang memikat bagi pengunjung yang ingin menikmati keindahan alam Lombok. Namun akses menuju Air Terjun Tibu Ijo ini masih menjadi tantangan, karena kondisi jalan yang kurang memadai sehingga masih memerlukan adanya perbaikan oleh masyarakat sepenelitir serta dukungan oleh pemerintah.

2. Metode Pelaksanaan

Jenis penelitian yang digunakan dalam analisis ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Afiyanti [9], penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan fakta atau kondisi yang sebenarnya, namun laporan yang dihasilkan harus tetap mempertimbangkan interpretasi ilmiah agar hasilnya berkualitas. Karakteristik penelitian kualitatif mengharuskan peneliti untuk terlebih dahulu memahami dan mengenal ciri-ciri penelitian ini sebelum memulai proses penelitian. Hal ini bertujuan agar penelitian berjalan lebih lancar dan informasi kualitatif dapat terungkap dengan cermat melalui pendekatan deskripsi-analisis yang bermakna.



Gambar 1. Proses pengumpulan data menggunakan teknik wawancara

Colozza [10], menguraikan bahwa terdapat beberapa karakteristik penelitian kualitatif, yaitu: (1) Latar yang alamiah, (2) Peneliti berperan sebagai instrument kunci, (3) Bersifat deskriptif, (4) Penelitian kualitatif lebih menekankan terhadap proses daripada hasil, (5) Analisis data dilakukan secara induktif, dan (6) Penelitian kualitatif lebih

menekankan makna. Setelah mengatahui karakteristiknya Job [11] menyajikan tahapan khusus saat melakukan penelitian kualitatif, diantaranya yaitu: (1) Identifikasi masalah; (2) *Literature review*; (3) Menentukan tujuan penelitian; (4) Pengumpulan data; (5) Analisis dan interpretasi data; (6) Pelaporan.

Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis tematik. Analisis tematik ini menemukan tema atau pola yang muncul dalam data untuk mengungkap makna di balik narasi atau fenomena yang diamati. Langkah-langkah dalam analisis tematik dimulai dari persiapan data. Persiapan data berisi keseluruhan data yang relevan berupa hasil dari wawancara dan hasil dokumentasi. Setelah data dipersiapkan, langkah selanjutnya adalah memahami hasil dari data yang sudah didapatkan secara umum kemudian diberikan label atau kode. Jenis kode dalam analisis tematik meliputi kode deskriptif (menggambarkan isi data), kode interpretatif (penafsiran mendalam), dan kode tematik (menghubungkan bagian data yang berulang). Kode adalah label atau penanda yang digunakan untuk mengkategorikan dan mengenali bagian-bagian tertentu dari data yang memiliki makna atau kepentingan khusus terhadap topik penelitian. Kode yang sudah ditemukan lalu dikelompokkan menjadi tema-tema yang memiliki kategori lebih luas, sehingga proses ini dapat membantu memastikan konsistensi dan integritas tematik. Setelah semua teknik dapat dilengkapi, hasil penelitian dapat disajikan dalam bentuk narasi yang jelas.

Data yang diperoleh oleh peneliti dalam penelitian ini dimulai dengan menuju ke lokasi penelitian terkait usaha gula aren yang dilakukan pada tanggal 7 Oktober 2024 di desa Kekait, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat. Penelitian ini dilakukan dengan mewawancarai salah satu ketua dari UMKM yang melakukan usaha gula aren, beliau bernama Bapak Burhanudin. Peneliti mewawancarai Bapak Burhanudin karena beliau adalah salah satu tokoh yang berinisiatif untuk melakukan perubahan di desa tersebut yang dimulai pada tahun 2019. Bapak Burhanudin menyadari bahwa desa ini memiliki peluang usaha yang cukup besar, dilihat dari banyaknya hasil dari air nira yang didapatkan dari pohon aren namun belum dapat diolah dan dimanfaatkan dengan cukup baik. Prosedur dalam proses pengolahan data ini tentunya memerlukan narasumber yang relevan, agar tujuan untuk mencari informasi seputar usaha gula aren, mengetahui lebih banyak informasi, dan masalah yang terjadi dapat ditemukan jawabannya melalui sumber yang tepat. Metode pengumpulan data yang digunakan ialah dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3. Hasil dan Pembahasan

Komunikasi pemasaran merupakan kegiatan komunikasi yang ditujukan untuk menyampaikan pesan kepada konsumen dan pelanggan dengan menggunakan sejumlah media dan berbagai saluran yang dapat dipergunakan dengan harapan terjadinya tiga tahapan perubahan, yaitu; perubahan pengetahuan, perubahan sikap, dan perubahan tindakan yang dikehendaki [12]. Strategi komunikasi pemasaran yang digunakan UMKM PONEK Sugaren yang ditekuni oleh Bapak Burhanudin menggunakan alat-alat pemasaran yang masih kurang diperluas. Agar penjualan produk gula aren semakin meningkat, Bapak Burhanudin selaku ketua UMKM ini perlu untuk memperhatikan strategi pemilihan media pemasaran untuk strategi penjualan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Burhanudin, produk gula aren saat ini dipasarkan secara online dan juga offline. Pemasaran secara online dilakukan melalui WhatsApp, Facebook, dan Instagram yang memungkinkan produsen untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen dan menjawab pertanyaan mereka dengan cepat. Meskipun akun Facebook dan Instagram juga tersedia, namun aktivitas di kedua

platform tersebut masih belum maksimal sehingga perlu ditingkatkan untuk menjangkau lebih banyak audiens dan memanfaatkan potensi pemasaran digital secara maksimal. Sedangkan untuk pemasaran offline, produk dipromosikan dengan melakukan kerja sama dengan NTB Mall dan menggunakan metode penyampaian melalui mulut ke mulut. Cara pemasaran ini merupakan cara efektif dalam membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, karena dapat meningkatkan visibilitas produk di pasar lokal dan menarik perhatian konsumen.

Karena media pemasaran masih terbatas dan belum luas mengakibatkan jangkauan pasar terkait produk gula aren ini masih sangat sedikit. Solusi terkait masalah ini dapat mengacu pada Teori Komunikasi Pemasaran Terpadu. Teori ini menekankan pentingnya mengintegrasikan berbagai alat komunikasi pemasaran, seperti periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran yang lebih digital. Dalam hal ini, tentunya harus ada perluasan jangkauan dalam strategi komunikasi pemasaran seperti menambah media pemasaran yang bisa dilakukan dengan memasarkan produk melalui *e-commerce* seperti Tiktok-Shop, Shopee, dan Tokopedia. Selain itu, setelah melakukan penelitian, peneliti juga mengamati bahwa di pinggir jalan raya tidak terdapat banner atau papan iklan yang menampilkan informasi tentang produk ini, sehingga banyak masyarakat yang berasal dari luar Desa Kekait tidak mengetahui keberadaan produk ini. Peneliti merekomendasikan agar dipasang spanduk di lokasi strategis di pinggir jalan sebagai strategi komunikasi agar produk ini lebih terkenal dan menarik perhatian calon pembeli. Dengan menggabungkan strategi online dan offline ini, produsen gula aren dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Usaha gula aren yang dilakukan oleh Bapak Burhanudin dimulai sejak tahun 2019 dengan modal yang digunakan sebesar Rp150.000 per hari untuk memenuhi kebutuhan bahan baku dan operasional. Dengan modal harian tersebut, usaha ini mampu memproduksi sebanyak 15 pcs/hari. Hasil produksi ini tentunya adalah jumlah yang mampu dihasilkan dan dapat memberikan pasokan produk yang cukup untuk memenuhi permintaan konsumen. Nama merek yang diberikan untuk produksi gula aren ini awalnya terinspirasi dari sekelompok Mahasiswa Beasiswa Djarum yang memberi nama "Sugaren". Namun, setelah melakukan pengecekan terkait nama, faktanya ditemukan bahwa nama tersebut sudah terdaftar dan digunakan oleh usaha lain. Setelah melakukan beberapa pertimbangan, Bapak Burhanudin selaku ketua dari UMKM ini memilih untuk membuat nama dan merek sendiri yang terinspirasi dari nama hasil pohon aren pertama yang mereka proses yaitu "PONEK". Setelah adanya nama "PONEK", usaha yang awalnya terdiri dari beberapa orang ini beralih menjadi usaha pribadi namun tetap bernaung dalam UMKM yang sama.

Pemilihan usaha saat mengolah air nira menjadi gula aren ini didasari oleh banyaknya hasil air nira yang didapatkan oleh petani aren, namun pemanfaatannya masih belum optimal. Selain itu, pada tahun 2019 terdapat keinginan yang kuat dari masyarakat untuk memajukan perekonomian yang ada di Desa Kekait, khususnya dalam sektor pertanian. Usaha gula aren ini juga dipilih oleh masyarakat sepenelitir, termasuk Bapak Burhanudin karena merupakan tradisi turun-temurun yang diwariskan dari generasi ke generasi. Selain banyaknya peluang yang ada, Kabupaten Lombok Barat juga dikenal sebagai sentral penghasil gula aren terbesar yang tentunya juga semakin menunjukkan ada peluang besar untuk mengembangkan produk berbasis bahan lokal. Dengan didukung perkembangan teknologi dan inovasi, Bapak Burhanudin selaku ketua dari usaha "PONEK" waktu itu kemudian menciptakan gula semut aren sebagai variasi dari gula aren cetak tradisional. Langkah ini tidak hanya mempertahankan warisan budaya, tetapi juga

memperluas potensi pasar dengan menghadirkan produk yang lebih peraktis dan modern.

Usaha gula aren PONEK Sugaren beroperasi tanpa adanya tenaga kerja tetap, semua proses saat pengolahan gula aren dikerjakan mandiri oleh Bapak Burhanudin. Beliau memilih fokus pada kemitraan langsung dengan petani untuk memastikan pasokan bahan baku berkualitas yang diperlukan setiap hari dapat terjaga dengan cara memilih untuk bekerja sama langsung dengan para petani gula aren di daerah tersebut. Cara ini tidak hanya menjaga biaya operasional tetap efisien, tetapi juga membantu memberdayakan petani lokal dengan menyediakan pasar yang stabil untuk hasil nira mereka. Karena tidak memiliki tenaga kerja lain untuk mengelola semua tahapan usaha gula ini, Bapak Burhanudin menyadari bahwa hal ini adalah bagian dari tantangan, karena beliau harus ekstra dalam mengerjakan semuanya sendiri, terutama dalam hal pembagian waktu dan tenaga.

Bapak Burhanudin selaku sebagai pemilik dan ketua tentunya harus menangani berbagai aspek dalam proses produksi, mulai dari penyediaan bahan baku, proses produksi, proses pengemasan, hingga saat melakukan pemasaran dan distribusi produk. Ketika permintaan produk meningkat, manajemen waktu menjadi sangat penting untuk memastikan bahwa kapasitas produksi tetap dapat memenuhi kebutuhan namun kualitas yang dihasilkan mampu tetap terjaga. Hal tersebut dikarenakan model kemitraan dari usaha gula aren ini dapat membawa nilai keberlanjutan, dimana usaha PONEK Sugaren bukan hanya tentang menghasilkan produk yang berkualitas, tetapi juga berperan dalam mempertahankan dan meningkatkan ekonomi komunitas petani aren di sepenelitirnya.



Gambar 2. Produk Gula Aren Semut Setelah dikemas

Produk gula aren PONEK memiliki beberapa kelebihan yang membedakannya dari produk lain. Salah satu keunggulan utamanya adalah kualitas bahan baku yang dipilih dengan cermat. Air nira yang digunakan untuk memproduksi gula aren berasal dari sumber yang memiliki tingkat kemanisan optimal, sehingga menghasilkan gula dengan cita rasa yang konsisten. Selain itu, kebersihan menjadi perhatian utama dalam seluruh proses produksi, terutama pada tahap pengemasan, guna memastikan produk higienis dan aman dikonsumsi. Produk ini juga tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga

lebih sesuai bagi konsumen yang peduli terhadap kesehatan. Selain itu, gula aren dengan variasi gula semut aren PONEK memiliki daya tahan yang cukup lama, yakni hingga satu tahun. Kandungan air yang rendah menjadikan gula ini lebih kering, berbeda dengan produk sejenis di pasaran yang sering kali lebih lembap dan rentan rusak. Keunggulan-keunggulan ini menjadikan PONEK sebagai pilihan ideal bagi konsumen yang mencari produk pangan alami dengan kualitas terjaga serta manfaat kesehatan yang lebih aman.



Gambar 3. Air Nira berkualitas dari petani

Proses produksi gula aren PONEK menunjukkan perhatian yang besar terhadap detail dan kualitas. Produksi dimulai dengan memilih dan membeli air nira berkualitas dari petani. Setiap harinya, sepenelitir 24 liter nira diolah, diawali dengan penyaringan untuk memastikan nira bebas dari kotoran atau benda asing. Setelah itu, nira dipanaskan selama kurang lebih empat jam hingga mencapai kekentalan tertentu. Begitu mencapai kekentalan yang diinginkan, nira tersebut diaduk dan kemudian diayak untuk memisahkan butiran gula semut. Setelah itu, gula yang dihasilkan dikeringkan dalam oven khusus dengan kapasitas sepenelitir 5-8 kg per/sesi pengeringan. Pengeringan menggunakan oven ini memastikan gula tetap kering dan terjaga kualitas tekturnya. Setelah keluar dari oven, gula didinginkan sebentar sebelum dikemas dengan higienis. Seluruh tahapan produksi ini diawasi langsung oleh pemilik, yang memegang kontrol penuh terhadap kualitas produk akhir. Dengan proses produksi yang terstruktur dan pengendalian kualitas yang ketat, PONEK mampu menghasilkan gula aren berkualitas tinggi, menjaga cita rasa, serta memberikan pilihan yang lebih sehat bagi konsumen.



Gambar 4. (a) Alat untuk memanaskan air nira hingga mengental, dan (b) Oven khusus untuk mengeringkan air yang sudah mengental

Produk gula semut “PONEK” mampu menghasilkan 15 pcs produk per hari, di mana setiap pcs memiliki berat 200gram dan dijual dengan harga Rp25.000. Dari penjualan tersebut, total pendapatan harian dapat mencapai Rp375.000. Tetapi, kegiatan produk bergantung pada pesanan yang masuk. Biasanya pemilik memproduksi gula semut “PONEK” 3-4 kali dalam seminggu, produksi dapat dilakukan setiap hari apabila pesanan yang diterima lebih banyak. Keuntungan harian dihitung dengan mengurangi biaya produksi dari total penjualan. Dari penjualan Rp375.000 per hari, setelah dikurangi biaya produksi sebesar Rp150.000, maka didapatkan keuntungan bersih sebesar Rp225.000 per hari. Jadi, estimasi pendapatan bulanan usaha ini berkisar antara Rp2.500.000 hingga Rp6.500.000. Bergantung pada jumlah hari produksi serta pesanan setiap bulannya.



Gambar 6.
Dokumentasi dengan
Bapak Burhanudin

Beberapa tantangan yang dihadapi dalam memasarkan gula aren di Desa Kekait meliputi ketidakstabilan penjualan ke luar daerah yang tidak berjalan secara kontinu, serta jumlah pelanggan tetap yang masih terbatas. Ketidakstabilan ini dapat disebabkan oleh fluktuasi permintaan pasar dan kurangnya strategi distribusi yang efektif. Selain itu, terdapat kurangnya pengetahuan tentang manfaat gula aren di kalangan konsumen, yang dapat menghambat pertumbuhan pasar. Banyak konsumen yang belum sepenuhnya memahami keunggulan gula aren semut “PONEK” dibandingkan dengan gula pasir lainnya, sehingga mereka cenderung memilih produk yang lebih dikenal. Hal ini memerlukan upaya edukasi yang lebih intensif untuk meningkatkan kesadaran pasar dan memperkenalkan manfaat kesehatan dari gula aren semut “PONEK”, seperti indeks glikemik yang lebih rendah dan kandungan nutrisi yang lebih baik.

Konsumen terbanyak untuk gula aren berasal dari kalangan penderita diabetes dan masyarakat yang sadar akan pentingnya kesehatan dengan mencari alternatif pemanis alami untuk menjaga pola makan mereka. Kelompok ini sangat memperhatikan asupan gula mereka dan cenderung memilih gula aren semut “PONEK” karena memiliki indeks glikemik yang lebih rendah dibandingkan dengan gula pasir, sehingga lebih aman bagi kesehatan mereka. Selain itu, konsumen juga mencakup lembaga dan instansi seperti Koperasi serta Fakultas Teknologi Pertanian (FATEPA), yang rutin memesan setiap bulan sebanyak 20 hingga 30 pcs. Permintaan dari lembaga-lembaga ini menunjukkan adanya kesadaran kolektif akan pentingnya menggunakan bahan-bahan alami yang berasal dari produk lokal dalam konsumsi sehari-hari, sehingga tentunya hal ini yang menjadi peluang bagi produsen gula aren untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

Produk gula aren semut ini di produksi di desa yang tergolong sebagai desa wisata, tentunya hal ini menambah peluang agar gula aren tersebut lebih banyak diminati karena adanya wisatawan yang berkunjung ke desa tersebut. Di Desa Kekait Kecamatan Gunungsari dan sepenelitirnya, terdapat beberapa wisata yang tersedia, beberapa di antaranya adalah:

- a) Bukit Tembere. Bukit ini berada di Desa Kekait, Kecamatan Gunungsari yang bisa menjadi alternatif tempat wisata alam. Lokasinya berada di tengah hutan sehingga dapat memberikan suasana yang sejuk, dan bahkan dari atas bukit ini pengunjung bisa langsung melihat pemandangan kota mataram yang indah.
- b) Air Tejun Tibu Ijo. Air Tejun Tibu Ijo merupakan salah satu permata tersembunyi di Lombok, tepatnya di daerah sepenelitiran Gunungsari. Air terjun ini terletak di tengah hutan tropis yang asri membuat suasana terasa dingin dan sejuk. Namun, terdapat kendala yang ada untuk mengunjungi wisata ini berupa akses kendaraan bermotor yang belum bisa sepenuhnya dilewati, sehingga untuk sampai ke air terjun ini pengunjung harus berjalan kaki cukup jauh. Meski demikian, tempat ini cocok menjadi destinasi favorit bagi para pecinta alam dan petualang.
- c) Air Tejun Tibu Tereng. Air tejun yang terletak di utara Desa Bukit Tinggi, Kecamatan Gunungsari ini memiliki pemandangan hutan yang apik dan air yang jernih membuat banyak wisatawan yang sudah pergi kesini ingin mengulang kembali pengalaman mereka datang ke air terjun ini. Lokasinya yang tidak jauh dari kota mataram membuat destinasi wisata ini cocok dihampiri ketika sedang libur pendek.
- d) Bukit Korea Dopang. Dari atas bukit ini peneliti dapat menyaksikan pemandangan Kota Mataram dari ketinggian, wisata Bukit Korea ini seringkali dijadikan tempat untuk kemah oleh para pemuda dan aktivitas pramuka. Selain itu, Bukit Korea Dopang sangat familiar di kalangan pecinta sepeda gunung, karena saat hari libur tempat ini banyak dikunjungi oleh para pecinta sepeda gunung dari berbagai daerah.

4. Kesimpulan

Populasi pohon aren yang melimpah adalah salah satu faktor yang menjadi keuntungan bagi masyarakat di Desa Kekait. Masyarakat setempat sangat bijak untuk memanfaatkan hasil dari pohon aren ini, salah satunya ialah air nira dari pohon aren yang digunakan untuk membuat gula aren. Pemanfaatan hasil dari pohon aren yang dilakukan oleh masyarakat Desa Kekait merupakan bentuk dari kesadaran masyarakat untuk melakukan perubahan terhadap perekonomian mereka. Masyarakat Desa Kekait menyadari bahwa terdapat banyak sekali peluang yang harus dimanfaatkan. Selain ada peluang, terdapat tantangan yang harus dihadapi oleh masyarakat saat sudah mengolah air nira menjadi gula ren, yakni berupa hasil dari produk yang belum dapat dipasarkan secara optimal. Diketahui bahwa, diperlukan adanya strategi untuk memasarkan gula aren agar lebih banyak dikenal oleh masyarakat di luar pulau Lombok. Pemasaran menggunakan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTokShop tentunya sangat diperlukan karena diketahui bahwa platform tersebut banyak sekali digunakan oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Selain itu, peluang dari pariwisata sepenelitir juga sangat berpengaruh, namun diperlukan adanya perhatian lebih oleh pemerintah setempat.

5. Ucapan Terima Kasih

Saya ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang tulus kepada Universitas Mataram atas kontribusi dan dukungannya yang tak ternilai selama penelitian ini. Dedikasi, wawasan, dan keahliannya telah berperan penting dalam membentuk hasil penelitian ini. Saya sangat berterima kasih atas bimbingan, dorongan, dan komitmennya

yang teguh terhadap keunggulan, yang telah secara signifikan memperkaya kualitas dan kedalaman penelitian ini.

6. Deklarasi

Kontribusi dan tanggung jawab penulis - Penulis memberikan kontribusi besar terhadap konsepsi dan desain penelitian. Penulis bertanggung jawab atas analisis data, interpretasi, dan pembahasan hasil. Penulis membaca dan menyetujui naskah akhir.

Pendanaan - Penelitian ini tidak menerima pendanaan eksternal. Ketersediaan data dan materi - Semua data tersedia dari penulis.

Konflik kepentingan - Penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan.

Apakah Anda menggunakan AI generatif untuk menulis naskah ini? - Saya tidak menggunakan bantuan AI dalam naskah saya.

Pernyataan AI generatif dan teknologi yang dibantu AI dalam proses penulisan - Selama persiapan karya ini, penulis tidak menggunakan AI untuk menulis, mengedit, atau hal lain yang terkait dengan naskah.

7. Cara Mengutip

R. Adawiyah, V. M. Rahmani, D. Rindiani *et al.*, Analysis of Palm Sugar Enterprises in Kekait Village as an Effort to Advance the Economic and Tourism Sectors. *Memoirs C* 2025; 1 (1): jtt0z - <http://doi.org/10.59535/jtt0zv25>.

8. Referensi

- [1] L. Armili, B. Ismiwati, dan L. Hakim, "Development of Sendang Gile Waterfall Tourism Object in Senaru Village, Bayan District, Lombok Utara Regency," *English and Tourism Studies*, vol. 2, no. 1, Art. no. 1, Mei 2024, doi: 10.59535/ets.v2i1.205.
- [2] S. Baharun, "Islamic Educational Thoughts of Tuan Guru Haji (TGH) Muhammad Sholeh Chambali (Tuan Guru Bengkel)," *Al-Jadwa: Jurnal Studi Islam*, vol. 1, no. 2, hlm. 156–171, 2022.
- [3] A. B. A. Billa dan I. Rois, "development of halal tourism at the tourist destination of Aik Nyet, Buwun Sejati Village, West Lombok Regency," *Jurnal Konstanta*, vol. 2, no. 1, hlm. 213–227, 2023.
- [4] S. F. Chaerunissa dan T. Yuniningsih, "Analisis Komponen Pengembangan Pariwisata Desa Wisata Wonolopo Kota Semarang," *Journal of Public Policy and Management Review*, vol. 9, no. 4, hlm. 159–175, 2020.
- [5] S. Damayanti, "Dampak Pembangunan Sirkuit Kuta Mandalika Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Tinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Journal of Sharia Economy and Islamic Tourism*, vol. 2, no. 1, hlm. 20–27, Apr 2022, doi: 10.31764/jseit.v2i1.8345.
- [6] I. Desimal, I. Marzuki, dan A. Sofyandi, "Edukasi dan Penilaian Kesehatan Perumahan di Wilayah Pesisir Kecamatan Ampenan Kota Mataram," *Bakti Sekawan : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 3, no. 1, Art. no. 1, Jun 2023, doi: 10.35746/bakwan.v3i1.375.
- [7] R. B. Coffie, R. Gyimah, K. A. Boateng, dan A. Sardiya, "Employee engagement and performance of MSMEs during COVID-19: the moderating effect of job demands and job resources," *African Journal of Economic and Management Studies*, vol. 14, no. 2, hlm. 238–251, Feb 2023, doi: 10.1108/AJEMS-04-2022-0138.
- [8] G. Hasan, J. Lim, Rena, C. Huang, E. I. Sembiring, dan A. Syukriansyah, "Analisa Customer RelationShip Management pada UMKM Es potong Moex," *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, vol. 4, no. 2, Art. no. 2, Jul 2023, doi: 10.55338/jpkmn.v4i2.1099.
- [9] U. Tandon, R. Kiran, dan A. N. Sah, "Customer satisfaction as mediator between website service quality and repurchase intention: An emerging economy case," *Service Science*, vol. 9, no. 2, hlm. 106–120, 2017.
- [10] N. P. Awalia, A. Arifin, M. F. Alfarisy, dan J. Y. Yaramai, "Flypaper Effect Analysis of General Allocation Fund and Local Own-Source Revenue on Expenditures in Kuningan Regency 2006 – 2020," *Eko-Regional: Jurnal Pembangunan Ekonomi Wilayah*, vol. 18, no. 1, Art. no. 1, Mei 2023, doi: 10.32424/1.erjpe.2023.18.1.3341.

Publisher's Note – Future Tecno-Science Publisher stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.