

STRATEGI PENGOLAHAN DAN PENGEMBANGAN PRODUK GULA AREN DI KECAMATAN RAMBAH TENGAH BARAT

Sri Handayani Nasution¹, Seprini², Arfianti Novita Anwar³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian

Email : srihandayani13051984@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to further demonstrate the processing and development strategies for palm sugar products in Rambah Tengah Barat Village. The informants in this study were palm sugar artisans in Rambah Tengah Barat Village. The number of informants was set at 19. Data analysis methods used Data Reduction, Data Presentation, and Conclusion Drawing. Data analysis employed a qualitative approach. The results showed that the strength factor with the highest score, based on the IFAS and EFAS matrices, was S1 (products without chemical additives), with a total score of 0.17, and S4 with the same total score, 0.17. Furthermore, based on the EFAS matrix, the opportunity factor with the highest score was O3 (broad customer reach), with a total score of 0.18, and O4 (development of production and marketing technology), with a total score of 0.18. The threat factor with the highest score was T13 (lack of palm tree rejuvenation), with a total score of 0.13.

Keywords : Processing, Development Strategy

ABSTRAK

Penelitian ini ingin membuktikan lebih lanjut bagaimana strategi pengolahan dan pengembangan pada produk gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Informan dalam penelitian ini adalah para pengrajin gula aren yang ada di Desa Rambah Tengah Barat. Jumlah informan yang ditetapkan sebesar 19 orang. Metode Analisis data menggunakan Reduksi Data, Penyajian Data, Penarikan Kesimpulan. Analisis data menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil matriks IFAS dan EFAS, faktor kekuatan yang memiliki skor tertinggi adalah S1 (produk tanpa campuran zat kimia) dengan jumlah skor 0,17 dan S4 dengan jumlah skor yang sama yaitu 0,17. Selain itu, berdasarkan matriks EFAS, faktor peluang yang memiliki skor tertinggi adalah O3 (luasnya jangkauan pelanggan) dengan jumlah skor 0,18 dan O4 (perkembangan teknologi produksi dan pemasaran) dengan skor nilai yaitu 0,18 sedangkan faktor ancaman yang memiliki skor tertinggi adalah T13 (tidak adanya peremajaan pohon aren) dengan jumlah skor 0,13.

Kata Kunci : Strategi Pengolahan, Pengembangan

PENDAHULUAN

Indonesia berdiri sebagai kontributor terkemuka bagi industri gula aren global. Diartikulasikan statistik dari Kementerian Pertanian, produksi gula aren nasional diproyeksikan menggapai 500 ribu ton pada tahun 2023, sebagian besar bersumber dari daerah pedesaan yang diakui sebagai pusat produksi tradisional. Potensi besar ini sejalan dengan meningkatnya permintaan konsumen untuk produk organik dan ramah lingkungan. Meskipun demikian, meskipun cukup menjanjikan, pengelolaan

produksi gula aren di Indonesia menghadapi tantangan yang signifikan, termasuk kualitas produk yang kurang optimal yang dikaitkan dengan teknik pengolahan konvensional, akses terbatas ke teknologi canggih, dan tidak adanya kerangka pemasaran yang efektif.

Gula aren diartikulasikan produk unggulan yang ditandai dengan signifikansi ekonomi yang tinggi dan prospek pengembangan yang signifikan sebagai komoditas unggulan di Indonesia. Produk ini berasal dari getah pohon palem (*Arenga pinnata*), yang tumbuh subur di berbagai wilayah kepulauan karena kondisi geografis dan iklim yang menguntungkan. Dalam beberapa tahun terakhir, telah terjadi peningkatan yang nyata dalam permintaan gula aren sebagai alternatif yang lebih sehat daripada gula pasir, sehingga menciptakan peluang pasar yang lebih luas di skala lokal, nasional, dan internasional. Kabupaten Rambah Tengah, yang diakui sebagai salah satu daerah produksi gula aren yang dominan di Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau, memiliki sumber daya alam yang diwajibkan untuk mendorong kemajuan produk ini. Diartikulasikan data Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Rokan Hulu, area yang ditunjuk untuk budidaya aren produktif diproyeksikan seluas 150 hektar pada tahun 2023, dengan perkiraan produksi tahunan 75 ton. Namun, sekitar 80% dari output ini dialokasikan secara eksklusif untuk konsumsi lokal, sementara hanya 20% yang secara efektif dipasarkan di luar batas-batas regional. Skenario ini menggarisbawahi perlunya pendekatan yang lebih strategis untuk membangun akses pasar baru dan meluaskan nilai tambah produk gula aren melalui diversifikasi dan inovasi.

Meskipun demikian, tata kelola dan kemajuan produk gula aren terus menghadapi berbagai kendala. Kendala teknologi produksi diartikulasikan tantangan utama, karena mayoritas petani terus memakai metodologi tradisional yang kurang efisien. Selain itu, keterbatasan akses pasar, ditambah dengan kekurangan kemasan produk inovatif, telah mengakibatkan berkurangnya daya saing gula aren di pasar. Situasi ini semakin diperburuk oleh tidak adanya pelatihan dan dukungan bagi petani yang berupaya meluaskan kualitas produksi dan meluaskan praktik manajemen bisnis.

Penelitian ini difokuskan pada aspek pengelolaan dan pengembangan produk gula. Penyelidikan ini berkonsentrasi pada aspek administrasi dan perkembangan produk gula aren di Kabupaten Rambah Tengah Barat. Dataset yang dipakai mencakup kondisi produksi, dinamika pemasaran, dan tantangan yang dihadapi oleh petani kelapa aren. Selanjutnya, penyelidikan memasukkan analisis data statistik yang berkesinambungan dengan produksi gula aren selama tiga tahun sebelumnya (2021—2023) dan potensi pengembangan pasar yang didasarkan pada lintasan permintaan lokal dan nasional (Solang, 2020).

Tabel 1.1
Produksi Gula Aren di Kecamatan Rambah Tengah Barat Tahun 2021–2023

Tahun	Produksi (TON)	Konsumsi Lokal (%)	PASAR Luas Wilayah (%)
2021	70	85	15
2022	72	83	17
2023	75	80	20

Sumber : Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2021-2023

Produksi gula aren di Kabupaten Rambah Tengah Barat telah menginformasikan peningkatan yang signifikan dari tahun 2021 hingga 2023. Secara khusus, pada tahun 2021, output gula aren yang tercatat sebesar 70 ton, yang kemudian naik mengakibatkan 72 ton pada tahun 2022, dan memuncak pada 75 ton pada tahun 2023. Fenomena ini menandakan lintasan kenaikan produksi gula aren selama tiga tahun sebelumnya. Sebaliknya, rasio konsumsi lokal relatif terhadap produksi gula aren tampaknya menurun. Pada tahun 2021, 85% dari total produksi dialokasikan untuk konsumsi lokal, yang kemudian berkurang mengakibatkan 83% pada tahun 2022, dan selanjutnya berkontraksi mengakibatkan 80% pada tahun 2023. Tren ini menginformasikan bahwa sementara sebagian besar gula aren tetap dikonsumsi di daerah tersebut, proporsinya secara konsisten berkurang.

Sebagai penjabaran, pangsa gula aren yang dipasarkan secara eksternal telah mengalami tren kenaikan. Pada tahun 2021, hanya 15% dari total produksi didistribusikan di luar batas regional, yang meningkat mengakibatkan 17% pada tahun 2022, dan akhirnya meningkat mengakibatkan 20% pada tahun 2023. Pola ini menginformasikan peningkatan volume gula aren yang ditransaksikan di luar Kabupaten Rambah Tengah Barat, mungkin menginformasikan lonjakan permintaan di luar wilayah tersebut atau ekspansi strategis dalam upaya pemasaran oleh produsen lokal.

Singkatnya, data yang mencakup tahun 2021 hingga 2023 menginformasikan bahwa industri gula aren di Kabupaten Rambah Tengah Barat sedang mengalami fase perkembangan yang menguntungkan. Produksi gula aren terus meningkat, sementara dinamika distribusi telah bergeser ke arah peningkatan penekanan pada pemasaran eksternal. Meskipun konsumsi lokal tetap dominan, tren penurunannya memerlukan perhatian karena menandakan transformasi dalam praktik konsumsi dan distribusi.

Selain itu, upaya pemasaran yang ditingkatkan yang diarahkan ke pasar eksternal menghadirkan jalan baru bagi pengrajin dan operator bisnis untuk memperluas kehadiran pasar mereka. Untuk memfasilitasi kemajuan berkelanjutan industri gula aren, sangat penting untuk menerapkan inisiatif strategis yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk petani, pengrajin, entitas pemerintah, dan pelaku pasar. Dengan upaya yang tepat, gula aren dari Kabupaten Rambah Tengah Barat berpotensi mendapatkan pengakuan yang lebih luas dan muncul sebagai produk unggulan dengan nilai ekonomi yang signifikan.

Berdasarkan Permasalahan yang di uraikan di atas .maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan mengambil judul “Strategi Pengelolaan Dan Pengembangan Produk Gula Aren Di Kecamatan Rambah Tengah Barat “.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen produk mencakup serangkaian aktivitas sistematis yang ditujukan untuk penciptaan, pengembangan, dan pemeliharaan produk yang selaras dengan kebutuhan konsumen. Sebagaimana diartikulasikan oleh (Kurniawan, 2021), hambatan signifikan terhadap ekspor gula aren diartikulasikan kualitas produk yang ditemukan di bawah standar, yang gagal mencukupi standar kualitas yang ditetapkan meliputi kebersihan, bentuk, ukuran, serta keseragaman sifat fisik dan kimia.

Diartikulasikan (Husni, 2023), inovasi dalam pengemasan dapat mengakibatkan elemen penting dalam meluaskan daya saing dan kemanjuran pemasaran produk gula aren, khususnya untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UKM). Dengan kemasan yang estetik, produk gula aren lebih cenderung menarik perhatian konsumen dan kemudian meluaskan penjualan.

Diartikulasikan (Rangkuti, 2019) analisis SWOT berfaedah sebagai alat identifikasi sistematis untuk merumuskan arah strategis entitas. Kerangka analisis ini didasarkan pada premis bahwa ia dapat memperkuat kekuatan dan peluang sambil secara bersamaan mengurangi kelemahan dan ancaman.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang ada di dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian ini dilakukan di Desa Rambah Tengah Barat. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 19 orang yang termasuk petani atau pengrajin gula aren, distributor dan penjual gula aren, pemerintah daerah, pakar atau akedmisi dan konsumen gula aren. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Tabel 1.2
EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
Menjangkau pasar yang lebih besar	0,13	3	0,39
Kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi produk gula merah	0,13	3	0,39
Luasnya jangkauan pelanggan	0,18	4	0,72
Dukungan sector pemerintah	0,17	3	0,62

Perkembangan teknologi produksi dan pemasaran	0,18	4	0,72
		Jumlah	2,84
Ancaman (Threats)			
Terdapat pesaing dengan tampilan yang lebih menarik	0,09	2	0,18
Kemarau yang berkepanjangan dan curah hujan yang tinggi dapat menyumbang dampak temuan produksi	0,04	1	0,04
Produk lain yang lebih menarik dan dapat menarik perhatian pelanggan	0,09	3	0,27
Rendahnya minat generasi penerus	0,13	3	0,39
Tidak ada peremajaan pohon aren	0,13	3	0,39
		Jumlah	1,27
Total	1,00		4,11

Sumber : Olahan, 2025

Berdasarkan temuan penilaian dari EFAS, nilai EFAS diartikulasikan 0,78, diperoleh dengan mengurangi nilai peluang total 2,84 dari total nilai ancaman 1,27.

IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Tabel 1.3
IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strengths)			
Produk tanpa campuran zat kimia	0,17	4	0,68
Biaya pada proses penyaluran rendah	0,13	3	0,39
Telah terbangun kepercayaan kepada mitra	0,13	4	0,39
Temuan produksi selalu habis dan penjualan berjalan lancar	0,17	4	0,68
Produk banyak manfaat	0,18	4	0,72
		Jumlah	2,86
Kelemahan (Weaknesses)			
Pengambilan bahan baku yang cukup terjal	0,13	3	0,39
Bahan tambahan dalam proses pembuatan memakai minyak kelapa	0,05	2	0,1
temuan olahan pabrik yang tidak alami			
Alat distribusi kurang memadai dan cenderung mengandalkan orang lain.	0,09	2	0,18
Kurangnya keahlian dalam manajemen usaha	0,10	2	0,20
Pendapatan hanya bergantung dari temuan penjualan gula aren	0,13	3	0,39
		Jumlah	1,26
Total	3,00		3,4

Sumber : Olahan, 2025

Berdasarkan temuan penilaian dari IFAS, nilai IFAS 0,80 diperoleh dari pengurangan nilai kekuatan total 2,86 dan nilai kelemahan total 1,26.

Analisis SWOT

Tabel 1.4
Matrik SWOT

Internal Eksternal	Strenght (S)	Weaknesses (W)
	1. Produk tanpa campuran zat kimia 2. Biaya pada proses penyaluran rendah 3. Telah terbangun kepercayaan kepada mitra 4. Temuan produksi selalu habis dan penjualan berjalan lancar 5. Produk banyak manfaat	1. Pengambilan bahan baku yang cukup terjal 2. Bahan tambahan dalam proses pembuatan memakai minyak kelapa temuan olahan pabrik yang tidak alami 3. Alat distribusi kurang memadai dan cenderung mengandalkan orang lain. 4. Kurangnya keahlian dalam manajemen usaha 5. Pendapatan hanya bergantung dari temuan penjualan gula aren.
	Opportunites (O)	Strategi (SO)
	1. Menjangkau pasar yang lebih besar 2. Kesadaran masyarakat akan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi produk gula merah 3. Luasnya jangkauan pelanggan 4. Dukungan sektor pemerintah 5. Perkembangan teknologi produksi dan pemasaran	1. Mempertahankan Kualitas produk yang Dihasikan untuk Menarik minat konsumen. 2. Menerapkan harga Gula aren yang relative Stabil dan terjangkau Dengan kualitas yang terjamin bagus dan asli 3. Keterampilan dalam mengelola produk gula aren yang baik dengan memperhatikan keamanan dan kebersihan produk gula aren agar dapat membangun kepercayaan konsumen akan kualitas dan kebersihannya 4. Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam menjalankan pengenalan produk gula Aren dan pengembangan produknya (gula semut) melalui even dan pameran lokal atau
		Strategi (WO)
		1. Menjalankan promosi dengan pemanfaatan media sosial sebagai sarana dalam menarik minat konsumen 2. Marawat dan melestarikan pohon aren dengan sebaik mungkin agar kualitas air nira yang ditemukan bagus dan keberlangsungan hidup pohon aren semakin banyak. 3. Mengoptimalkan nilai keunggulan produk gula Aren melalui perluasan pasar, baik secara online maupun melalui pameran lokal / nasional. 4. Membuat koperasi tani di setiap wilayah untuk mempermudah pengelolaan usaha dan koordinasi kepada pemerintah. 5. Menjalankan pelatihan atau workshop kepada pengrajin terkait pentingnya manajemen usaha dan pemikiran jangka panjang.

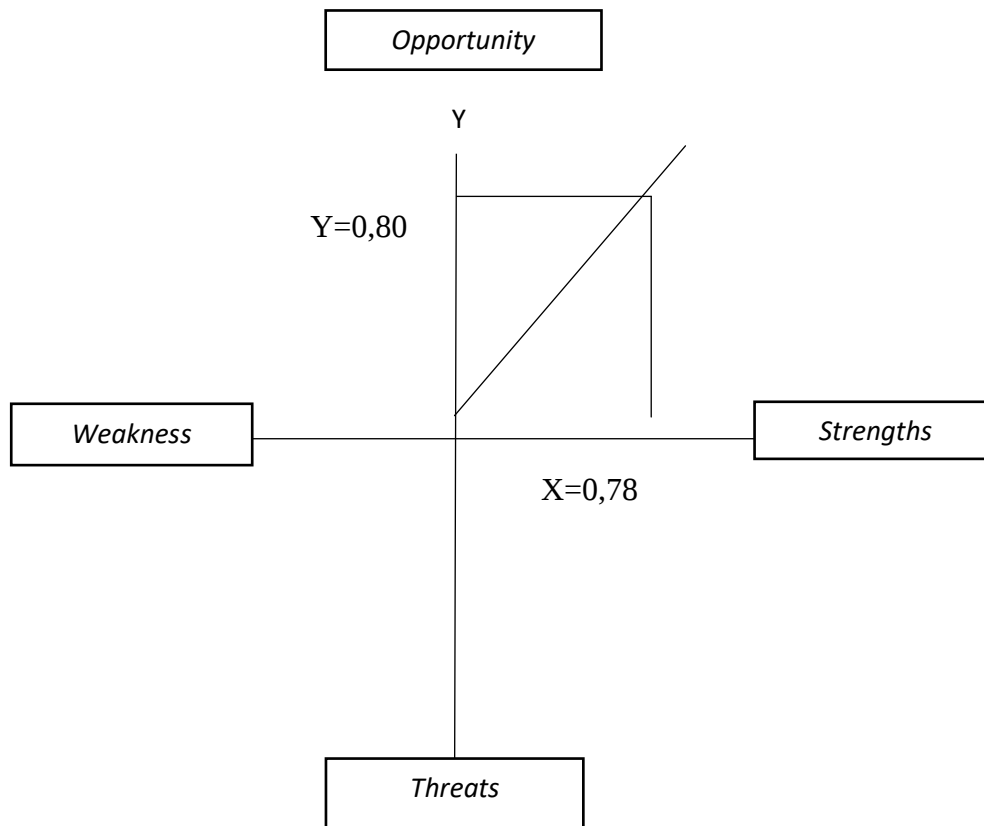
nasional.

5. Menyumbangkan system pemasaran dengan mangantar produk gula aren kepada konsumen yang menjalankan pemesanan agar dapat menarik minat pembeli lebih banyak

Threat (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Terdapat pesaing dengan tampilan yang lebih menarik	1. Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren mengakibatkan gula semut dan bandrek.	1. Menjalankan penyadap sebelum turunnya hujan agar keselamatan terjaga dalam bekerja. Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren
2. Kemarau yang berkepanjangan dan curah hujan yang tinggi dapat (Cuaca buruk) menyumbang dampak temuan produksi	2. Peningkatkan kerjasama antar sesama pengrajin dan para stakeholder (konsumen, tengkulak dan penjual gula Aren.	2. Bekerja sama dengan para pengrajin gula aren di sekitar tempat usaha.
3. Produk lain yang lebih menarik dan dapat menarik perhatian pelanggan	3. Mempertahankan keaslian dan kemurnian produk gula Aren.	3. Menjalankan pemasaran dengan memakai media sosial
4. Rendahnya minat generasi penerus	4. Menyumbangkan edukasi kepada generasi muda untuk mempertahankan kearifan lokal produk gula Aren.	4. Mencari agen besar untuk meluaskan penjualan
5. Tidak ada peremajaan pohon aren	5. Membudidayakan bibit pohon aren agar produksi terus berlanjut	5. Memperbanyak koneksi atau relasi untuk memperluas jaringan pemasaran

Sumber : Olahan, 2025

Berdasarkan strategi pemasaran yang berkesinambungan dengan produk gula aren, dan mengacu pada kerangka teoritis yang sudah mapan, khususnya melalui identifikasi faktor eksternal dan internal melalui analisis SWOT, upaya diartikulasikan untuk memahami dinamika situasional yang terjadi di lapangan untuk memfasilitasi kemajuan dan administrasi produk gula aren di Desa Rambah Barat Kabupaten Rokan Hulu. Akibatnya, konteks ini diantisipasi mengakibatkan katalis bagi pengrajin gula aren untuk meluaskan pesanan produk gula aren mereka.

Diagram Cartesious**Gambar 1.1 Diagram Cartesius**

Pada Gambar 1.1, adanya nilai faktor internal positif (0,78) di samping nilai faktor eksternal positif (0,80) menginformasikan bahwa industri gula aren yang terletak di desa Rambah Tengah Barat menempati posisi kuat internal (IFAS) sementara juga memiliki peluang eksternal yang substantial (EFAS) untuk pertumbuhan. Dalam konteks yang lebih luas, skenario ini mewakili kondisi yang menguntungkan, menginformasikan potensi sukses yang cukup besar. Memanfaatkan matriks IFAS dan EFAS dalam relasinya dengan kuadran penentuan posisi SWOT, berbagai pendekatan strategis untuk kemajuan entitas gula aren dapat digambarkan melalui matriks SWOT. Temuan yang diperoleh dari matriks SWOT menyumbang dampak strategi alternatif untuk pengembangan unit bisnis gula aren, memakai strategi S-T sebagai pertimbangan dasar untuk menyusun strategi yang tepat untuk entitas gula aren yang ada.

PEMBAHASAN**Strategi SO (Strengths-Opportunities)**

Pelestarian kualitas produk tetap penting dalam menarik minat konsumen. Upaya dari pendekatan strategis ini diartikulasikan untuk meluaskan kepuasan pelanggan, menumbuhkan loyalitas abadi, dan mengamankan keunggulan kompetitif di pasar. Strategi ini menjamin bahwa produk selaras dengan harapan konsumen, sehingga meluaskan kemungkinan pembelian berulang dan menyumbang dampak rekomendasi yang menguntungkan dari konsumen.

Menerapkan gula aren yang relatif stabil dan terjangkau sambil memastikan kualitasnya yang unggul dan otentik sangat penting. Upaya dari strategi ini diartikulasikan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, meluaskan volume penjualan, dan menumbuhkan persepsi merek yang positif sebagai penyedia produk yang jujur dan berkualitas tinggi.

Kemahiran dalam pengelolaan produk gula aren berkualitas tinggi, menekankan standar keselamatan dan kebersihan, sangat penting untuk menanamkan kepercayaan konsumen mengenai kualitas dan kebersihannya.

Memaksimalkan dukungan pemerintah dalam pengenalan produk gula Aren dan peningkatan lini produk mereka (termasuk gula semut) melalui acara dan pameran lokal atau nasional sangat penting. Pengrajin didorong untuk berkolaborasi dengan pengusaha lokal, di samping menerima bantuan teknis dari pemerintah, untuk mengembangkan produk gula Aren dan memajukan kehadiran pasar mereka secara lokal, nasional, dan internasional.

Menetapkan kerangka pemasaran yang memfasilitasi pengiriman produk gula aren kepada konsumen yang menjalankan pemesanan berfaedah untuk merangsang minat pembeli yang lebih besar. Upaya dari pendekatan ini meliputi: meluaskan kepuasan dan kenyamanan pelanggan, memperkuat kepercayaan dan loyalitas, menyumbangkan nilai tambah pada produk, memperluas jangkauan pasar dan mempercepat perputaran penjualan.

Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Memanfaatkan platform media sosial sebagai pendekatan strategis untuk menyumbang dampak keterlibatan konsumen. Metodologi ini dirancang untuk meluaskan pengenalan merek dengan memfasilitasi pengenalan produk yang cepat dan hemat biaya ke target demografis yang luas, mendorong interaksi pribadi dengan konsumen, dan mengubah pengikut mengakibatkan pembeli untuk meluaskan penjualan.

Menerapkan perawatan dan pelestarian pohon palem yang optimal untuk memastikan produksi air berkualitas tinggi dan keberlanjutan pohon palem. Upayanya diartikulasikan untuk meluaskan status ekonomi dan kesejahteraan petani atau masyarakat dengan memproduksi nira berkualitas tinggi, yang dapat menyumbang dampak gula aren, gula semut, atau produk turunan bernilai tinggi lainnya.

Meluaskan nilai produk gula aren melalui perluasan jangkauan pasar, baik di lingkungan digital maupun melalui pameran lokal atau nasional. Produk gula aren yang berasal dari Kabupaten Rambah Tengah sudah dinilai unggul di antara produk pesaing, sehingga memerlukan perluasan upaya pemasaran di bidang ini. Terjadinya pameran dalam skala nasional kemungkinan akan menghadirkan peningkatan peluang bagi produk gula Aren untuk mendapati visibilitas di pasar internasional.

Mendirikan koperasi petani di setiap wilayah untuk merampingkan manajemen bisnis dan memfasilitasi koordinasi dengan entitas pemerintah. Pembentukan koperasi semacam itu diantisipasi untuk mengurangi kekhawatiran mengenai keberlanjutan entitas mereka, karena diharapkan dapat menyumbangkan akses

yang lebih mudah ke modal, menyederhanakan penjualan produk, dan meluaskan koordinasi dengan otoritas lokal.

Atur sesi pelatihan atau lokakarya untuk pengrajin untuk menggarisbawahi pentingnya manajemen bisnis dan pemikiran strategis jangka panjang. Inisiatif ini sangat penting untuk meluaskan kesadaran pengrajin tentang potensi penjualan dan nilai inheren gula Aren, sehingga memungkinkan mereka untuk mengoptimalkan dan mempertahankan pendapatan yang ditemukan dari penjualan gula Aren.

Strategi ST (*Strenghts-Treaths*)

Meluaskan kompetensi dan keahlian pengrajin untuk terlibat dalam inovasi produk gula Aren mengakibatkan gula semut dan komersial. Dengan tidak adanya kemajuan dalam praktik budidaya dan intervensi teknologi untuk perbanyak pohon Aren, kemungkinan produk gula Aren akan memburuk seiring waktu. Patut dicatat bahwa, hingga saat ini, pohon palem yang tidak lagi menyumbang dampak getah sering dijual atau ditebang langsung oleh pengrajin itu sendiri.

Menumbuhkan kolaborasi antara pengrajin, konsumen, pedagang, dan vendor gula aren. Pendekatan strategis ini sangat penting, mengingat kurangnya komitmen dari semua pemangku kepentingan, termasuk badan pemerintah, pembudidaya kelapa aren, dan entitas swasta. Ada harapan yang mendalam untuk komitmen dan kolaborasi untuk diwujudkan melalui kemitraan dengan entitas yang memakai produk gula semut untuk upaya pemasaran.

Menjaga keaslian dan integritas produk gula aren. Sebagian besar wilayah di Kabupaten Tengah Rambah Barat belum menerima sosialisasi atau pelatihan yang memadai mengenai kemajuan produk gula aren mengakibatkan gula semut dan gula bandrek. Pemerintah terus berupaya memastikan penyebaran sosialisasi dan pelatihan pengembangan produk gula aren didistribusikan secara merata di berbagai daerah. Akibatnya, strategi yang berupaya untuk menjaga kemurnian gula Aren harus ditegakkan, karena ada segmen konsumen yang dengan tegas menolak produk gula Aren yang telah dipalsukan dengan gula rafinasi dan gula kelapa.

Berikan pendidikan kepada generasi muda untuk menegakkan kearifan lokal yang terkait dengan produk gula Aren. Munculnya generasi berikutnya sangat penting untuk kelangsungan dan operasi produksi gula Aren di masa depan. Inisiatif pendidikan ini harus dijalankan oleh anggota keluarga, ditambah oleh badan pemerintah atau swasta melalui penyediaan pelatihan, lokakarya, atau sosialisasi mengenai potensi dan manfaat signifikan produk gula Aren ke depan.

Budidaya bibit pohon palem untuk memastikan produksi yang berkelanjutan. Pohon palem berfaedah sebagai bahan baku utama untuk produksi gula aren, gula semut, dan produk bandrek; tanpa strategi budidaya yang inovatif dan kemajuan teknologi, kelangsungan hidup produk gula kelapa aren akan berkurang seiring waktu. Perlu dicatat bahwa, sampai sekarang, pohon palem yang tidak lagi produktif sering dijual atau ditebang oleh pengrajin itu sendiri.

Strategi WT (*Weakness-Treaths*)

Menerapkan penyesuaian sebelum curah hujan sangat penting untuk memastikan keselamatan kerja. Sangat penting untuk meluaskan kompetensi dan keahlian pengrajin untuk memfasilitasi inovasi produk gula aren. Terlibat dalam aktivitas penyesuaian sebelum curah hujan berfaedah sebagai strategi pencegahan untuk mengurangi risiko kecelakaan (seperti pohon licin atau sambaran petir), sehingga menjaga kelangsungan tenaga kerja, yang diartikulasikan aset utama produksi. Selanjutnya, menumbuhkan budaya komitmen menjamin kepatuhan terhadap standar kualitas dan stabilitas pasokan produk, yang sangat penting untuk menumbuhkan kepercayaan konsumen jangka panjang.

Menumbuhkan kolaborasi dengan pengrajin gula aren di lingkungan bisnis.

Untuk terlibat dalam pemasaran melalui platform media sosial. Media sosial memfasilitasi interaksi langsung dan keterlibatan dengan konsumen. Melalui fitur interaktif seperti komentar dan pesan, dimungkinkan untuk mendapati pemahaman yang lebih dalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen. Interaksi ini juga menumbuhkan relasi yang lebih pribadi dan kuat antara produk dan konsumennya, mengakibatkan media sosial tidak hanya platform komunikasi tetapi juga kendaraan untuk menumbuhkan relasi yang dekat dan relevan dengan konsumen.

Untuk mencari kemitraan dengan agensi besar untuk meluaskan penjualan. Agensi besar memiliki jaringan distribusi yang luas dan basis pelanggan yang mapan, memungkinkan produk menembus wilayah baru atau menjangkau konsumen yang sebelumnya sulit diakses. Akibatnya, dengan jangkauan yang lebih luas, agensi besar dapat mengakomodasi volume produk yang lebih besar, yang secara langsung meluaskan volume penjualan dan omset entitas.

Untuk memperluas koneksi atau relasi untuk memperluas jaringan pemasaran. Sangat penting untuk menyajikan produk kepada khalayak yang lebih luas melalui rekomendasi (rujukan) atau jaringan yang terbentuk dari relasi baru. Dengan menumbuhkan relasi yang kuat, kredibilitas dibangun, memfasilitasi kepercayaan di antara pelanggan potensial.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Para pengrajin gula aren belum sepenuhnya mengoptimalkan kemampuan pemrosesan dan pengembangan produk gula aren. Namun demikian, upaya ini menginformasikan kelangsungan hidup yang signifikan dan layak pengembangan lebih lanjut. Terlepas dari kendala yang ada dalam peluang pasar, produk gula aren memiliki potensi besar untuk ekspansi pasar; Namun, sistem pengembangan mengenai peralatan pengolahan masih belum cukup maju. Akibatnya, strategi pembangunan yang harus dikejar melibatkan memanfaatkan kekuatan inheren yang dimiliki oleh industri untuk merebut peluang besar yang ada di sektor gula aren, yang meliputi: membina relasi kolaboratif antara pengrajin dan pemangku kepentingan terkait, termasuk konsumen, pedagang, dan distributor gula aren, memaksimalkan keahlian dan keterampilan pengrajin untuk berinovasi produk gula aren, seperti pembuatan gula semut dan bandrek, menerapkan inisiatif pendidikan

yang ditujukan untuk generasi muda untuk melestarikan kearifan lokal yang terkait dengan produksi gula aren, budidaya bibit pohon palem untuk mempertahankan produksi yang berkelanjutan.

Selanjutnya, seperti yang ditunjukkan oleh temuan matriks IFAS dan EFAS, faktor kekuatan yang menginformasikan skor tertinggi diartikulasikan S1 (produk bebas aditif kimia) dengan skor kumulatif 0,17, dan S4 (produksi secara konsisten mencukupi permintaan) juga dengan skor 0,17. Sebaliknya, faktor kelemahan dengan skor tertinggi diartikulasikan W1 (akuisisi bahan baku yang relatif curam) dan W4 (pendapatan hanya bergantung pada penjualan gula aren) masing-masing dengan skor 0,13. Selain itu, diartikulasikan matriks EFAS, faktor peluang yang menerima skor tertinggi diartikulasikan O3 (perluasan jangkauan pelanggan) dengan skor kumulatif 0,18, di samping O4 (kemajuan dalam teknologi produksi dan pemasaran) yang juga memegang skor 0,18, sedangkan faktor ancaman dengan skor tertinggi diartikulasikan T13 (kurangnya praktik peremajaan untuk pohon palem) dengan skor kumulatif 0,13

Saran

1. Disarankan kepada pengrajin untuk memulai gerakan baru yang berupaya meluaskan metodologi pemrosesan dan pengembangan. Ini termasuk memanfaatkan alat yang lebih canggih untuk memproses dan memanfaatkan platform media sosial untuk upaya pemasaran, sehingga meluaskan kesadaran konsumen mengenai ketersediaan produk gula aren. Selain itu, sangat penting untuk memperkuat relasi dan memperluas jaringan pemasaran untuk meluaskan penjualan sambil memastikan pemeliharaan kualitas produk, sehingga mencegah ketidakpuasan di antara pelanggan lama mengenai kualitas produk gula aren dari Desa Rambah Tengah Barat.
2. Diharapkan pada penelitian yang akan datang untuk mengeksplorasi aspek perkembangan produk gula aren yang dijalankan untuk menambah pendapatan pengrajin di Desa Rambah Tengah Barat, dengan upaya mendapati pemahaman yang lebih komprehensif tentang prospek yang terkait dengan pengolahan gula aren sebagai sumber pendapatan utama bagi produsen.
3. Disarankan kepada pemerintah untuk menawarkan bantuan besar yang akan memfasilitasi pengolahan dan pengembangan produk gula aren di sektor barat Desa Rambah Tengah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, F., Sulendra, M. G., Saputri, A., Indrayati, B. K., Ramdani, F. W., Noviani, I., Rahmawati, M. D., Hizbullah, M., Nurkhalisa, Latifah, N. I., & Virgota, A. (2022). Pelatihan Pembuatan Gula Semut Sebagai Produk Inovasi Dari Gula Aren di Desa Gelangar. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 5(4), 154–157.
- Andini, R. N., Muldan, D., Marpuah, I., Yusup, A. M., Melani, N., Giselowati, Y., Agustin, A. M., Komalasari, S., Fadia, R. A., Rohmati, I., Chantiago, B. F., Nurjaman, J., Andrean, D., & Sulaeman, I. (2023). Strategi Inovasi Produk Diversifikasi Untuk Menciptakan Keunikan Dalam Branding Umkm Di Desa Tundagan. *Jurnal*

- Abdimas Ilmiah Citra Bakti*, 4(4), 770–780.
- Effendi, T. R., Asmita, T., Adelia, M., & Fadillah, N. (2020). Sistem Deteksi Kualitas Gula Aren Berbasis Warna Menggunakan Algoritma Fuzzy C-Means Clustering. *Jurnal Telekomunikasi Dan Komputer*, 10(2), 57.
- Hikmah, H., Fadillah, M. A., & Putra, A. P. (2022). Industri Rumah Tangga Gula Aren Semut di Desa Hariang Kecamatan Sobang Kabupaten Lebak, 1999-2019. *Fajar Historia: Jurnal Ilmu Sejarah Dan Pendidikan*, 6(1), 141–157.
- Ita Selvia, S., & Idiatul Fitri Danasari. (2024). Strategi Pengembangan Hulu Hilir Pengolahan Gula Aren Di Desa Agrowisata Kekait. *Jurnal Agribisnis*, 13(1), 19–27.
- Iyakrus, I., Ramadhan, A., Bayu, W. I., & Sari, N. M. (2023). Efektivitas Penggunaan Pitcher Machine Dalam Meningkatkan Keterampilan Smash Bulu Tangkis. *Jambura Health and Sport Journal*, 5(1), 1–6.
- Kurniawan, H., Khalil, F. I., Septiyana, K. R., Adnand, M., Adriansyah, I., & Nurkayanti, H. (2021). Peningkatan Kualitas Gula Semut Melalui Introduksi Alat Pengering bagi Kelompok Pengrajin Gula Aren di Desa Kekait Kabupaten Lombok Barat. *Journal of Community Development & Empowerment*, 1(2), 88–95.
- Makkarennu, M., & Rahmadani, I. (2021). Penerapan Business Model Canvas pada pengembangan Usaha Gula Aren: Studi Kasus Di Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)*, 18(1), 1–18.
- Mulyani, D. D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan , Kabupaten Aceh Tenggara) (*Palm Sugar Processing Business Development Strategy Based on the SWOT Analysis Method (Case Study of Lawe B.* 7(2019), 309–315.
- Mulyani, D. D., Rasdiansyah, R., & Martunis, M. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 7(2), 309–315.
- Solang, M., Ningsih N. Ismail, Y., & D. Uno, W. (2020). Komposisi Proksimat Dan Indeks Glikemik Nira Aren. *Biospecies*, 13(2), 1–9.
- Subaktilah, Y., Kuswardani, N., & Yuwanti, S. (2018). ANALISIS SWOT: FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL PADA PENGEMBANGAN USAHA GULA MERAH TEBU (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso). *Jurnal Agroteknologi*, 12(02), 107.
- Suprpto, P. K., Chaidir, D. M., Diella, D., & Ardiansyah, R. (2020). Penguatan Ekonomi dan Ketahanan Pangan Masyarakat Melalui Diversifikasi Produk Gula Aren di Desa Sukahurip Kabupaten Ciamis. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 456–468.
- Suyono, S., Adawiyah, W. R., Putri, D. D., Muslihudin, M., Sugiarto, M., Sutanto, A., Dharmawan, B., Noehdiyati, D. E., Wijayanti, I. K. E., & Sunendar, S. (2022). Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Gula Kelapa Kristal di Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga. *Agriekonomika*, 11(1), 43–54.
- Tiara Milenia, R., Hidayat, I., Satrialdy Azhar, B., Istri Adeka Saputri, A. A., Saraswati Dellaneyra, L., Hidayat, A., Putu Ayu Aprila Andra Kumara, N., Dewi Putri, S., Andriani, T., Wandiyani, T., Farista., Dalam Produksi dan Pemasaran Gula Aren

- Cair di Desa Kekait, P., Gunungsari Kabupaten Lombok Barat Irwan Wirajaya, B., Author, C., & Fakultas Matematika dan Ilmu, Ms. (2022).
- Wibowo, V., Putra, I. M., & Saleh, K. (2022). Pengaruh Latihan Skipping dan Push Up Terhadap Ketepatan smash Bulu Tangkis di PB TJ Prestasi. *SPORT-Mu: Jurnal Pendidikan Olahraga*, 3(2), 65–74.
- Yolanda, U. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Perspektif Ekonomi Islam di Desa Kandang Mbelang Kec. Lawe Bulan, Kab. Aceh Tenggara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 2657.