

Business development in community empowerment of palm sugar processors through diversification of palm sugar products in semuntai village, Long Ikis Subdistrict, Paser Regency, East Kalimantan Province

Pengembangan Usaha Pada Pemberdayaan Masyarakat Pengolah Gula Aren melalui diversifikasi Produk Olahan Gula Aren di Desa Semuntai Kecamatan Long Ikis Kabupaten Paser Provinsi Kalimantan Timur

Eko Harri Yulianto A ¹, Rafli Hutri Almufarid ², Kalsih Mauli Shinta ³, Regina Olivia Chandra ⁴, Hanifah Navrita Laksmi ⁴, Najwa Felira Zetti ⁵, Dimas Rachmadi Lubis ⁶, Chessa Chivansky Riberu ⁷, Noviana Handayani Pantuko ⁸, Fariz Fadillah ⁸, Muhammad Fawwaz Aryaputra Pravito ⁹

1. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 2. Jurusan Statistika Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 3. Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 4. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 5. Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknik, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 6. Jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 7. Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 8. Jurusan Kehutanan Fakultas Kehutanan, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
 9. Jurusan Teknik Elektro Fakultas Teknik, Universitas Mulawarman 75119 Kalimantan Timur, Indonesia
- * Alamat Koresponding, E-Mail : aryactivities@gmail.com

ABSTRACT: *This article discusses business development in empowering palm sugar processing communities through product diversification in Semuntai Village, Long Ikis Subdistrict, Paser Regency, East Kalimantan Province. The background to this activity is the low selling price of palm sugar, which is mostly sold in block shape, making the community vulnerable to price fluctuations and limiting its durability. The objective of this activity is to formulate a diversified product-based business development model for palm sugar processing to create added value and economic independence. The methods used include the planning of ideas, trial production of palm sugar cubes through a trial-and-error process, and the design of a business plan and packaging. The activity was conducted from July 28 to August 19, 2025, involving the Social Forestry Business Group (KUPS), the Village Forest Management Institution (LPHD), and the Kawal Borneo Community Foundation (KBCF). The results of the activity indicated three main achievements: the creation of more practical and hygienic palm sugar cube products, enhanced community capacity through training and mentoring, and the development of a business plan and product packaging. This diversification provides economic added value, strengthens the competitiveness of local products, and supports the sustainability of community-based enterprises.*

KEYWORDS: *Community Empowerment, MSMEs, Palm Sugar, Product Diversification, Product Innovation, Local Economy.*

ABSTRAK: Artikel ini membahas pengembangan usaha pada pemberdayaan masyarakat pengolah gula aren melalui diversifikasi produk di Desa Semuntai, Kecamatan Long Ikis, Kabupaten Paser, Provinsi Kalimantan Timur. Rendahnya nilai jual gula aren yang umumnya dijual dalam bentuk cetak sehingga masyarakat rentan terhadap fluktuasi harga dan memiliki daya simpan terbatas. Tujuan kegiatan ini adalah merumuskan model pengembangan usaha berbasis diversifikasi produk olahan gula aren untuk menciptakan nilai tambah dan kemandirian ekonomi. Metode yang digunakan meliputi tahapan perancangan ide, uji coba produksi gula aren cube melalui proses trial and error, serta perancangan business plan dan kemasan. Kegiatan dilaksanakan pada 28 Juli–19 Agustus 2025 dengan melibatkan Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS), Lembaga Pengelola Hutan Desa (LPHD), dan Kawal Borneo Community Foundation (KBCF). Hasil kegiatan menunjukkan tiga capaian utama, yaitu terciptanya produk gula aren cube yang lebih praktis dan higienis, peningkatan kapasitas masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan, serta tersusunnya business plan dan kemasan produk.

Cara mensitasi artikel ini: Yulianto EH, Almufarid RH, Shinta KM, Chandra RO, Laksmi HN, Lubis DR, Riberu CC, Pantuko NH, Fadillah F, Pravito MFA. Business Development in Community Empowerment of Palm Sugar Processors through Diversification of Palm Sugar Products in Semuntai Village, Long Ikis Subdistrict, Paser Regency, East Kalimantan Province. DESAMU Pros Disem KKN UNMUL. 2025; 1: 172-178.

Diversifikasi ini memberikan nilai tambah ekonomi, memperkuat daya saing produk lokal, dan mendukung keberlanjutan usaha masyarakat.

Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat, Gula Aren, Ekonomi Lokal.

1. PENDAHULUAN

Indonesia, sebagai negara agraris dan maritim, dianugerahi keanekaragaman hayati dan budaya yang menjadi potensi besar bagi pengembangan ekonomi kerakyatan. Salah satu sektor yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang tidak hanya berperan dalam penyerapan tenaga kerja tetapi juga dalam pelestarian kearifan lokal (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Dalam konteks ini, komoditas pertanian lokal menjadi aset strategis untuk dikembangkan, salah satunya adalah gula aren (*Arenga pinnata*). Gula aren tidak hanya sekadar komoditas ekonomi, melainkan juga representasi dari kekayaan budaya dan pengetahuan tradisional yang telah diwariskan turun-temurun di berbagai pelosok Nusantara, termasuk di Kalimantan Timur.

Desa Semuntai, yang terletak di Kecamatan Long Ikis, Kabupaten Paser, Provinsi Kalimantan Timur, merupakan potret nyata dari sebuah komunitas yang hidup dalam harmoni dengan potensi alamnya. Sebagian masyarakatnya, khususnya di kelompok tani dan perajin, menggantungkan penghidupan pada pengolahan nira menjadi gula aren cetak. Proses produksinya yang masih mengandalkan teknik tradisional menjadikan gula aren Semuntai memiliki cita rasa, aroma, dan warna khas yang membedakannya dari produk sejenis dari daerah lain. Aktivitas ini bukan hanya menjadi sumber pendapatan, tetapi telah menjadi bagian dari identitas kultural masyarakat setempat (Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kabupaten Paser, 2023).

Namun, di balik potensi yang besar tersebut, para pengolah gula aren di Desa Semuntai menghadapi sejumlah tantangan multidimensi yang kompleks dan saling berkaitan. Model usaha yang diterapkan masih bersifat *monoproduct* dan *raw material based*. Hampir seluruh hasil produksi (sekitar 95%) hanya dijual dalam bentuk gula aren cetak (bongkahan) yang merupakan produk primer bernilai jual rendah (Yulianti & Setyowati, 2021). Model ini membuat mereka sangat rentan terhadap fluktuasi harga yang ditentukan oleh pedagang pengumpul (*tengkulak*), yang seringkali mematok harga di level yang tidak mencerminkan nilai usaha dan kualitas produk. Produk gula aren cetak memiliki kelemahan inherent, yaitu daya simpan yang terbatas (*short shelf-life*) dan higroskopisitas tinggi (mudah menyerap air), sehingga sangat rentan terhadap kerusakan dan penurunan kualitas, terutama dalam iklim tropis yang lembap seperti di Kalimantan (Prasetyo et al., 2020). Hal ini memperpendek window of opportunity untuk menjual produk dan meningkatkan risiko kerugian.

Dalam konteks pembangunan yang lebih luas, pendekatan pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*) telah bergeser dari model yang bersifat karitatif (*charity-based*) ke model yang menekankan pada penciptaan kemandirian (*self-reliance*) melalui penguatan kapasitas, kelembagaan, dan inovasi (Ife, 2019). Pemberdayaan harus mampu membuka akses dan mengubah struktur yang menindas, sehingga masyarakat bukan lagi sebagai objek pembangunan, melainkan sebagai subjek yang berdaulat atas sumber daya dan masa depannya sendiri. Salah satu strategi kunci yang dianggap efektif untuk memutus mata rantai masalah di Desa Semuntai adalah melalui diversifikasi produk.

Diversifikasi produk olahan gula aren merupakan sebuah langkah strategis yang bersifat multidimensional. Dari sisi ekonomi, diversifikasi bertujuan untuk menciptakan nilai tambah (*value added*), meningkatkan margin keuntungan, membuka pangsa pasar baru, dan mengurangi risiko kerugian akibat ketergantungan pada satu jenis produk (Fahmi et al., 2024). Dari sisi pemberdayaan, proses diversifikasi melibatkan pelatihan keterampilan, penguatan kelembagaan kelompok, dan pengembangan pola pikir kewirausahaan (*entrepreneurial mindset*) yang berkelanjutan.

Berdasarkan uraian permasalahan dan peluang tersebut, maka artikel ini disusun untuk merumuskan sebuah Model Pengembangan Usaha yang terintegrasi bagi pemberdayaan masyarakat pengolah gula aren di Desa Semuntai. Model ini menitikberatkan pada strategi diversifikasi produk olahan sebagai engine utama untuk menciptakan nilai tambah ekonomi, membangun ketahanan usaha, dan mencapai kemandirian masyarakat yang berkelanjutan. Melalui pendekatan kualitatif yang mendalam, penelitian ini berupaya untuk tidak hanya mendiagnosis masalah tetapi juga menawarkan solusi yang aplikatif, kontekstual, dan partisipatif, sehingga dapat menjadi acuan bagi para pemangku kepentingan baik di level desa, kabupaten, maupun provinsi.

2. METODE

Kegiatan pemberdayaan masyarakat pengolah gula aren ini dilakukan dari tanggal 28 Juli hingga 19 Agustus dengan dibagi menjadi beberapa tahap. Tahap pertama adalah persiapan dan Pengkajian Kebutuhan (Preparatory

and Assessment Stage) dengan tujuan memahami kondisi existing, mengidentifikasi kebutuhan, potensi, dan kendala yang dihadapi masyarakat secara mendalam, kegiatan pada tahap ini meliputi :

- a. Koordinasi dengan Pemerintah Desa dan Stakeholder :
 - Bertemu dengan Kepala Desa, perangkat desa, dan ketua kelompok tani/pekebun aren untuk menyampaikan maksud dan tujuan kegiatan, serta mendapatkan dukungan dan izin.
 - Identifikasi stakeholder kunci (tokoh agama, tokoh pemuda, ketua PKK).
- b. Observasi Lapangan dan Identifikasi Potensi:
 - Mengunjungi kebun aren dan tempat pengolahan (bangkiran) untuk melihat langsung proses produksi gula aren tradisional.
 - Memetakan jumlah perajin, luas kebun, produksi harian/mingguan, dan pola pemasaran yang selama ini dilakukan.
- c. Perumusan Program yang Relevan:
 - Berdasarkan hasil FGD dan observasi, kemudian dirancang program pelatihan yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan, kapasitas, dan konteks kearifan lokal Desa Semuntai.
 - Menyusun modul pelatihan yang mudah dipahami.

Tahap kedua yaitu Sosialisasi dan Rekrutmen Peserta (Socialization and Recruitment Stage), tahapan ini bertujuan untuk memastikan masyarakat memahami program dan tertarik untuk berpartisipasi secara aktif. Kegiatan pada tahap ini meliputi :

- a. Sosialisasi Program:
 - Mengadakan pertemuan terbuka untuk menyampaikan outline program, manfaat, jadwal, dan komitmen yang dibutuhkan.
 - Menampilkan contoh produk diversifikasi dan peluang pasarnya.
- b. Pendaftaran dan Seleksi Peserta:
 - Membuka pendaftaran bagi perajin yang berminat.
 - Memprioritaskan peserta yang aktif, memiliki motivasi tinggi, dan mewakili berbagai RT di Desa Semuntai.
 - Membentuk kelompok inti yang nantinya akan menjadi agent of change.

Tahap ketiga yaitu pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan (Implementation, Training, and Mentoring Stage). Tahap ini bertujuan untuk memberikan keterampilan teknis dan manajerial secara langsung dan praktis. Kegiatan pada tahap ini meliputi :

- a. Pelatihan Teknis Diversifikasi Produk.
 - Hari 1: Pelatihan Pembuatan Gula Aren. Meliputi praktek pengolahan cairan nira yang telah di sadap dari pelelehan, sampai pada pengemasan secara tradisional.
 - Hari 2: Pelatihan Pembuatan Ice Cube Gula Aren. Meliputi teknik memasak, pengendalian suhu, Pencetakan
 - Hari 3: Pelatihan Inovasi Pengemasan (Branding) dengan kemasan yang menarik
- b. Pelatihan Pemasaran dan Inovasi Pengemasan (Branding) dengan kemasan yang menarik
Tahap keempat yaitu monitoring dan evaluasi. Tahap ini bertujuan untuk mengukur keberhasilan, merefleksikan pembelajaran, dan memastikan kegiatan berlanjut setelah program selesai. Kegiatan pada tahap ini meliputi :
- a. Pemasaran dan Monitoring
 - Menjelaskan jenis-jenis strategi pemasaran produk
 - Memastikan semua aktivitas yang direncanakan telah dilaksanakan dengan baik.
- b. Evaluasi Partisipatif:
 - Meminta umpan balik dari peserta untuk perbaikan program ke depan.
- c. Penyusunan Rencana Keberlanjutan:
 - Bersama kelompok, menyusun Rencana Tindak Lanjut
 - Menjalin komunikasi jarak jauh (via grup WhatsApp) untuk konsultasi berkelanjutan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pemberdayaan masyarakat di desa Semuntai mencoba membuka potensi pasar untuk membangun perekonomian di Semuntai dengan memanfaatkan kekayaan alam yang ada tanpa merusak alam, hal ini sejalan dengan tujuan serta visi dan misi dari perhutanan sosial. Untuk mencapai kepada tujuan peningkatan nilai ekonomi di suatu daerah kami melakukan program pemberdayaan masyarakat melalui Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS). Kegiatan ini berupaya melakukan inovasi serta diversifikasi dengan memanfaatkan gula aren sebagai bahan baku produk.

Kegiatan tahap pertama diperoleh perancangan ide pengolahan gula aren, yang difokuskan untuk melihat urgensi pengolahan gula aren yang dijadikan sebagai bahan campuran praktis untuk minuman dan makanan. Desa Semuntai memiliki berbagai macam potensi yang dapat diangkat untuk meningkatkan nilai ekonominya. Kegiatan ini memilih melakukan diversifikasi dan inovasi produk pada gula aren dengan melakukan kerjasama dan pemberdayaan bersama KUPS Gula Aren. Gula Aren termasuk produk yang dapat diolah dengan mudah dan dapat menghasilkan berbagai macam produk turunan. Tahapan ini dilaksanakan mulai dari 28-30 Juli 2025. Pada tahap pertama ini diperoleh analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) guna melihat peluang dan ancaman pasar untuk produk yang akan dibuat serta sebagai alat analisis kelemahan dan kekuatan dari suatu produk.

Tabel 1. Analisis SWOT.

Strengths	Weaknesses
- Produk praktis, mudah digunakan - Penyimpanan produk tahan kurang lebih 3 bulan di suhu ruang - Produk memiliki tekstur yang mudah larut dalam minuman, tidak terlalu padat - Produk memiliki desain yang unik dan bentuk produk tidak akan mudah hancur karena packaging menggunakan toples	- Produksi masih dalam skala kecil, karena produksi masih dilakukan secara manual dan juga anggota KUPS Gula Aren yang sedikit dan merupakan ibu-ibu yang masih memiliki kesibukan tersendiri - Branding produk masih baru, jadi masih belum dikenal oleh masyarakat luas. Perlu dilakukan pengenalan produk kepada masyarakat
Opportunities	Threats
- Peluang di pasar digital. Pemasaran secara online dapat menjangkau sekaligus mengenalkan produk dengan jangkauan yang lebih luas - Potensi pengembangan produk yang dapat diolah dan dicampur dengan rasa lain, seperti jahe contohnya - Peluang usaha yang keberlanjutan karena bahan baku yang mudah di dapatkan - Kerjasama dengan KBCF dan KPHP Telake untuk mendukung produksi serta pemasaran	- Persaingan produk yang sama di dalam pasar digital - Harga bahan baku yang naik turun disesuaikan dengan hasil panen dari petani nira - Kualitas produk yang dapat berubah karena kualitas air nira

Tahapan kedua dimulai dari tanggal 31 Juli 2025 yaitu tahapan Sosialisasi dan Rekrutmen Peserta yang diadakan di balai desa Semuntai, kegiatan pada tahap ini dihadiri pula oleh pihak Lembaga Pengelola Hutan Desa (LPHD) dan *Kawal Borneo Community Foundation* (KBCF). Untuk peserta umumnya terdiri dari ibu-ibu KWT dan Ibu-ibu PKK. Kegiatan sosialisasi diawali dengan diskusi daring dengan salah satu pelaku usaha gula aren *cube* di Kabupaten Kutai Timur. Diskusi ini dilakukan untuk mengetahui secara detail terkait tata laksana pembuatan gula aren dengan metode yang sudah ada, yaitu dari batok gula aren yang langsung dicairkan dengan campuran kemiri dan dituangkan ke dalam cetakan.



Gambar 1. Bentuk Produk Gula Aren berupa “Batok”

Tahap ke tiga adalah pelaksanaan proses percobaan produksi gula aren *cube*. Tahapan ketiga ini dimulai dari tanggal 9 -12 Agustus 2025. Proses dimulai dengan mencoba beberapa proses yang mungkin untuk dilakukan modifikasi terhadap proses pembuatan gula aren *cube* yang sudah ada. Gula Aren Cube di buat dengan ukuran 1,5 × 1,5Cm dengan Tinggi 1Cm, ukuran ini juga telah disesuaikan dengan 250 Ml air dengan 2 cube gula aren. Produk ini dilapisi oleh aluminium foil yang berguna untuk melindungi produk dari kontaminasi luar seperti debu, bakteri, dan udara, serta menjaga kesegaran, cita rasa, dan bau dengan menghalangi cahaya dan oksigen. Untuk kemasan dipilih toples sebagai packaging untuk menjaga bentuk serta untuk menambah nilai estetika dari produk tersebut.

Produk diberi label dengan nama SAJIRA (Sajian Alami Nira). Dinamakan Sajian Alami Nira disebabkan oleh produk ini tidak menggunakan bahan pengawet untuk menjaga rasa alami dari gula aren.



Gambar 2. Proses Pengolahan Gula Aren Cube

Proses uji coba yang dilakukan adalah yang pertama dengan menambah kadar air ke dalam adonan nira, yang kedua dengan mengurangi kadar kemiri, dan yang ketiga dengan seluruh campuran ke dalam adonan. Proses uji coba juga dilakukan terhadap proses kekentalan adonan saat dimasukkan ke dalam loyang cetakan; mulai dari yang cair, setengah memadat, hingga memadat sempurna. Seluruhnya dilakukan pada tahapan *trial and error* ini agar mengetahui adonan mana yang paling memenuhi kriteria gula aren *cube*.

Tahapan keempat dimulai dari tanggal 13 Agustus sampai dengan 16 Agustus 2025, pada tahap ini di jelaskan tentang bagaimana perancangan *business plan* serta pembuatan *packaging* yang siap dipasarkan dan diberi label dengan nama 'SAJIRA: Sajian Nira Alami, Manisnya Pasti Murni'. Pada tahapan ini dibuat produk sekaligus melakukan demonstrasi kepada ibu-ibu pelaku Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS). Pembuatan *business plan* dilalui dengan melihat jumlah biaya yang dikeluarkan selama masa produksi, hingga tercapai. Pada tahap ini juga dilakukan pembuatan video promosi untuk mengenalkan produk ke masyarakat luas dengan memanfaatkan ruang digital. Proses ini juga dilakukan bagaimana cara memasarkan produk secara digital yaitu melalui platform seperti Facebook, Instagram, Tiktok, marketplace seperti Tokopedia, Shopee dan lazaada.



Gambar 3. Produk Olahan Gula Aren Siap di pasarkan.

Peningkatan Kapasitas Masyarakat

Tujuan pembuatan dari produksi gula cube ini tidak hanya berfokus pada pengembangan produk saja, tetapi juga berfokus pada keberlanjutan untuk masa depan. Kami melakukan sosialisasi kepada KUPS Gula Aren untuk produksi Gula Aren Cube "SAJIRA" agar dapat terus berjalan dan nantinya bisa dapat dilakukan pengembangan mandiri oleh KUPS tersebut dengan dampingan dari LPHD Semuntai, KBCF, dan KPHP Telake. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas masyarakat melalui pelatihan, diskusi dengan pelaku usaha lain, serta pendampingan LPHD dan KBCF. Hal ini mendorong perubahan pola pikir dari sekadar produsen bahan mentah menjadi pelaku usaha yang inovatif. Kami memberikan sosialisasi tentang bagaimana cara produksi gula aren cube, serta melakukan edukasi mengenai penggunaan SAJIRA dalam kehidupan sehari-hari. Kami juga menyerahkan alat dan bahan yang diperlukan kepada KUPS Gula Aren untuk mereka melakukan produksi SAJIRA.



Gambar 4. Sosialisasi kepada KUPS Gula Aren

Perencanaan Usaha

Dalam proses produksi tentunya kita membutuhkan rancangan bisnis. Rancangan bisnis dibutuhkan untuk mengetahui berapa nilai jual serta strategi untuk suatu masuk kedalam pasar. Kami menyusun rancangan bisnis sebagai dasar perhitungan modal, nilai jual produk, serta perhitungan keuntungan dalam satu kali produksi. Rancangan bisnis ini juga memuat tentang pangsa pasar dan rencana pengembangan usaha. Tujuan dari rancangan bisnis ini sebagai dasar pengambilan keputusan serta mitigasi risiko usaha untuk kedepannya serta untuk dasar analisa pasar. Hasil rancangan bisnis yang telah disusun didapatkan harga satu toples dengan berat bersih 200Gr senilai Rp 35.000,00,-. Satu kali produksi dengan 1 batok gula aren dihasilkan 4 toples dengan total nilai jual sebesar Rp 140.000,00,-, dan modal yang dikeluarkan untuk satu kali produksi adalah sebesar Rp 99.400,00,-, dihasilkan laba bersih sebesar Rp 40.600,00,-.

Diversifikasi ini terbukti memberi nilai tambah ekonomi, membuka akses pasar baru, serta mengurangi ketergantungan pada tengkulak. Jika dikembangkan secara konsisten, gula aren cube berpotensi menjadi ikon ekonomi lokal yang memperkuat identitas budaya masyarakat sekaligus membuka peluang pengembangan produk turunan lainnya.

4. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Salah satu fokus program kami adalah pada pengembangan usaha melalui inovasi produk gula aren kubus (SAJIRA) sekaligus peningkatan kapasitas masyarakat dalam bidang produksi manajemen usaha, dan pemasaran. Upaya ini diwujudkan melalui rangkaian kegiatan berupa pelatihan teknis, sosialisasi, pendampingan, dan penyusunan rancangan bisnis. Melalui proses tersebut, masyarakat yang tergabung dalam KUPS Gula Aren bertransformasi dari sekadar produsen bahan mentah menjadi pelaku usaha yang lebih mandiri, inovatif, dan berdaya saing.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa produk SAJIRA memiliki kekuatan berupa bentuk yang praktis, higienis, mudah larut, tahan simpan hingga tiga bulan, serta desain kemasan yang unik. Akan tetapi kelemahan masih terlihat pada skala produksi yang kecil akibat keterbatasan tenaga kerja dan proses produksi manual, serta branding yang masih baru sehingga belum dikenal luas. Di sisi lain terdapat peluang melalui pemasaran digital yang mampu memperluas jangkauan konsumen, pengembangan varian rasa (seperti jahe), ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh, serta dukungan kelembagaan dari KBCF dan KPHP Telake. Hal ini sejalan dengan pendapat Nugraha et al. (2025), yang menegaskan bahwa strategi pemasaran digital merupakan faktor penting dalam memperluas penetrasi pasar produk lokal. Meski telah memiliki kekuatan dan peluang yang cukup besar, ancaman yang tetap perlu diantisipasi meliputi persaingan dengan produk sejenis di pasar digital, fluktuasi harga bahan baku nira, serta inkonsistensi kualitas bahan utama.

Berdasarkan analisis tersebut, rekomendasi utama program ini meliputi: (1) memperkuat pelatihan berkelanjutan agar masyarakat mampu mengatasi keterbatasan produksi manual, (2) mengembangkan strategi branding dan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas produk SAJIRA, (3) melakukan diversifikasi produk dengan variasi rasa agar lebih bisa bersaing dengan produk lain, (4) memperkuat jaringan kelembagaan usaha melalui koperasi guna menjaga kesinambungan produksi, serta (5) menyiapkan sistem kontrol kualitas bahan baku agar mutu produk tetap konsisten. Dengan demikian pemberdayaan SDM melalui inovasi, pelatihan, dan pendampingan intensif menjadi kunci utama dalam mewujudkan keberlanjutan dan daya saing ekonomi di Desa Semuntai.

Referensi

Arifin, B., Saputra, P. M. A., & Hidayat, A. S. (2022). Digitalisasi UMKM dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pedesaan di Era Society 5.0. *Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi dan Pemerintahan*, 14(1), 45-58.

- Fahmi, M. R., Wahyuni, S., & Kusuma, H. (2024). Strategi Pengembangan Produk Olahan Gula Aren untuk Meningkatkan Nilai Tambah dan Daya Saing UMKM di Jawa Barat. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 12(1), 77-90.
- Hidayah, N., & Nurjanah, S. (2023). Analisis Preferensi Konsumen terhadap Atribut Produk Gula Aren Kemasan (Studi pada Konsumen di Kota Malang). *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, 20(1), 112-125.
- Ife, J. (2019). *Community Development in an Uncertain World: Vision, Analysis and Practice* (2nd ed.). Cambridge University Press.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). **Statistik UMKM Indonesia 2021-2022**. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Romy Nugraha, Sumartan, Suriadi, Haswandi, & Jumahida. (2025). Penguatan UMKM Gula Aren Desa Maddenra Melalui Product Diversification dan Digital Marketing. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 9(1), 61–69.
<https://doi.org/10.36982/jam.v9i1.4924>
- Prasetyo, A., Santoso, B., & Wijaya, C. (2020). Pengaruh Metode Pengemasan Vacuum terhadap Karakteristik Fisikokimia dan Organoleptik Gula Aren selama Penyimpanan. *Jurnal Teknologi Pangan dan Hasil Pertanian*, 15(2), 201-212.
- Sari, D. P., Febrianto, A., & Maulana, I. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketergantungan Petani Gula Aren pada Tengkulak di Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal Penyuluhan*, 18(01), 1-12.
- Yulianti, R., & Setyowati, N. (2021). Pemberdayaan Kelompok Tani melalui Diversifikasi Produk Olahan Gula Kelapa di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 7(2), 234-245.

This is an open access article which is publicly available on our journal's website under Institutional Repository at <https://e-journals2.unmul.ac.id/index.php/pdkum/index>