



PEMASARAN OFFLINE GULA AREN DI KABUPATEN KERINCI

Nurfitri

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Nusantara Sakti Sungai Penuh
nurfitri8833@gmail.com

Article History:

Received: 05-07-2023

Revised: 03-08-2023

Accepted: 11-08-2023

Keywords: Pemasaran
Offline, Gula Aren

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk membantu bentuk pemasaran offline gula aren di kabupaten Kerinci. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gula aren memiliki kekuatan yaitu kualitas produk yang dihasilkan baik, memiliki ketersediaan bahan baku, sedangkan kelemahannya yaitu kemasan produk yang dihasilkan menggunakan daun pisang dan kurang menarik, belum memiliki merek dan label produk, belum optimalnya promosi yang dilakukan, saluran distribusi yang panjang dan kurangnya sumber informasi harga. Strategi yang diterapkan dalam memasarkan industri rumahan ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran offline yang dilakukan oleh dosen STIA Nusa di Sungai Penuh dan mahasiswa KKN di Desa Air Terjun dengan judul "Pemasaran Offline Gula Aren di Kabupaten Kerinci" dapat terlaksana dengan baik. Kegiatan ini membuahkan beberapa hasil baru yaitu pemasaran gula aren baru sudah masuk ke minimarket di wilayah Kota Sungai Penuh dan Kabupaten Kerinci, mahasiswa membantu mengkonsultasikan masalah ini ke dinas terkait dan promosi yang dilakukan di depan umum membuahkan hasil yang positif. Kegiatan ini menargetkan seluruh masyarakat mengetahui bahwa produksi gula aren di Kabupaten Kerinci memiliki kualitas yang baik.

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha kecil seperti rumah tangga merupakan alternatif pilihan yang mampu membantu dalam memberdayakan ekonomi kerakyatan adalah dengan mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tiang kehidupan ekonomi seluruh rakyat dan mampu menunjang sumber daya manusia yang ada.

Salah satu potensi ekonomi yang dimiliki Kabupaten Kerinci adalah tanaman aren yang menghasilkan nira dan dapat diolah menjadi gula cetak namun masih bentuk tradisional. Produksi gula aren di Kabupaten Kerinci masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal, pengemasan produk yang kurang menarik, rantai pemasaran yang panjang sehingga harga yang ditawarkan tergantung pada pedagang pengumpul.

Pemerintah desa tidak bisa bergerak sendiri dalam membantu pemasaran gula ini. Sejak diadakannya Bentuk dari pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa adalah kuliah kerja nyata (KKN). KKN merupakan mata kuliah wajib yang harus diambil oleh mahasiswa jenjang Strata 1 (S1). Program KKN yang diselenggarakan

oleh kampus STIA Nusantara Sakti Sungai Penuh dilaksanakan pada semester VII bagi mahasiswa jenjang S1. Kegiatan ini dilaksanakan dengan tujuan agar mahasiswa berkontribusi dan bersosialisasi dengan masyarakat. Selain itu, sebagai intelektual muda mahasiswa diharapkan mampu mengembangkan diri sebagai agen atau pemimpin, maka dibuatlah sebuah program yang dibimbing seorang tutor yang membantu mengarahkan kegiatan pemasaran ini.

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara yang dilakukan oleh tutor dan mahasiswa KKN, diketahui bahwa masih terbatasnya produksi gula enau Cuma dibentuk dan dipaket dalam bentuk tradisional sehingga pemasaran masih mampu dilakukan dalam pasar tradisional saja. tidak adanya koordinasi dengan pemerintah daerah membuat para petani hanya bergantung dari usahanya sendiri dalam pemasaran. Dari hasil temuan ini maka tutor dan mahasiswa KKN di Desa Air Terjun diarahkan untuk membuat program kegiatan inovasi pemasaran dalam bentuk *offline* dan *mendesign packaging* agar dipasarkan di berbagai tempat dan bisa menjadi buah tangan atau suvenir bagi para wisatawan.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis sebagai tutor juga melakukan inovasi dalam pemasaran gula enau yang bekerja sama dengan mahasiswa KKN dengan judul "Pemasaran *Offline* Gula Aren di Kabupaten Kerinci". Diharapkan dengan penyuluhan ini mahasiswa dapat menyusun program kegiatan KKN dalam bidang pendidikan yang dapat membantu meningkatkan minat belajar murid sekolah dasar.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pemasaran dilakukan dengan kerjasama penyuluh dan mahasiswa KKN yang berjumlah 14 orang. Waktu pelaksanaan adalah pada awal July 2023. Bentuk kegiatan adalah: a) penyuluh meminta kerjasama petani gula aren untuk menyiapkan varian gula aren, b) meminta para mahasiswa KKN *mendesign* kemasan produk gula aren baru, c). memberikan materi kepada mahasiswa KKN tentang peran mahasiswa KKN dalam bidang pemasaran sebagai wujud pengabdian di desa, dan b) membantu mahasiswa KKN menyusun kegiatan program kegiatan KKN dalam bidang pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Desa Air Terjun

Kegiatan pemasaran ini dilaksanakan di kota Sungai Penuh dan kota Kerinci dapat ditempuh dengan kendaraan roda dua maupun roda empat yang berjarak lebih kurang 16 kilometer dari Desa Air Terjun. Masyarakat Desa Air Terjun berasal dari nenek moyang Koto Mejidin yang dibawa oleh ketua imam gedang yang membawa masyarakat untuk berladang ke Beringin Air Terjun. Luas wilayah Desa Air Terjun secara administratif adalah 69,59 km. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Air Panas Semurup, sebelah barat berbatasan dengan hutan Taman Nasional Kerinci Seblat (TNKS), sebelah timur berbatasan dengan arus sungai dan lahan persawahan penduduk, dan sebelah selatan berbatasan dengan Desa Dusun Dalam.

Jumlah penduduk Desa Air Terjun adalah 678 jiwa. Sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani. Untuk kondisi Pendidikan di Desa Air Terjun dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Kondisi Pendidikan Desa Air Terjun

No.	Tingkat Pendidikan	Jenis Kelamin	
		Laki-Laki	Perempuan
1	PAUD	15	15
2	TK	0	0

3	SD	35	40
4	SLTP	65	35
5	SLTA	42	38
6	D3	3	5
7	S1,S2,S3	7	9
JUMLAH		167	142

Sumber: Kantor Desa Air Terjun 2023

B. Kegiatan Pemasaran

Dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran gula aren bekerjasama dengan Mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilaksanakan pada awal Juli 2023 yang diikuti oleh seluruh mahasiswa KKN yang berada di Desa Air Terjun.

Kegiatan penyuluhan dan kegiatan pemasaran *offline* ini terdiri dari beberapa tahap yaitu: a) tahap pemberian arahan kepada petani tentang permintaan memvariasi ragam berbentuk gula enau dalam bentuk biasa dan yang bentuk kecil. Kemudian, memberikan pengarahan kepada mahasiswa tentang peran mahasiswa KKN dalam bidang hal ini yakni membantu para petani untuk mendesign *Packing dan sticker dari Packeging*. Pemateri menyampaikan usulan dan dilanjutkan dengan kegiatan tanya jawab dengan peserta KKN. Terlihat antusias peserta dalam mengikuti kegiatan ini yang terlihat dari pertanyaan yang diberikan serta keseriusan mereka dalam mendengarkan materi yang diberikan. Berikut dokumentasi pemateri dengan peserta KKN Desa Air Terjun. Berikut dokumentasi pelaksanaan kegiatan.



Gambar 1. Foto *New Packing* yang di *Design* oleh Mahasiswa

b) membantu mahasiswa KKN menyusun program kegiatan untuk pemasaran secara *offline*. Dari hasil diskusi dengan mahasiswa KKN, maka dihasilkan beberapa program kegiatan KKN dalam bidang pemasaran yaitu: 1) membantu para petani *menpacking* gula enau, 2) membawa contoh ke minimarket terdekat, dan 3) melakukan promosi di jalan. 4). Meminta penjelasan lebih lanjut apa saja solusi yang bisa diberikan oleh Dinas Koperasi dan perdagangan dalam membantu pemasaran gula enau ini.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Pemasaran di Jalan



Gambar 3. Konsultasi dengan Dinas Terkait

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kegiatan pemasaran *offline* ini yang dilaksanakan oleh dosen STIA Nusantara Sakti Sungai Penuh dan Mahasiswa KKN di Desa Air Terjun dengan judul “Strategi Pemasaran Gula Aren di Kota Sungai Penuh” dapat terlaksana dengan baik. Kegiatan ini menghasilkan beberapa hasil baru yakni pemasaran gula enau baru sudah masuk ke minimarket di daerah Kota Sungai Penuh dan Kabupaten Kerinci, mahasiswa membantu mengkonsultasikan masalah ini kepada dinas terkait dan promosi yang dilakukan di muka umum menghasilkan hasil yang positif. Kegiatan ini menyasar seluruh masyarakat agar mengetahui bahwa produksi gula enau di Kabupaten Kerinci sudah berkualitas sangat baik.

B. Saran

Saran yang dapat kami berikan yaitu diharapkan para petani gula enau mampu membuat sebuah koperasi unit desa. Setelah membuat hal itu maka pemerintah desa bisa meminta bantuan pemerintah daerah untuk membantu para petani gula enau dan adanya kerjasama yang berkelanjutan dengan minimarket terdekat sehingga adanya variasi dan inovatif dalam pemasaran gula enau.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ketua STIA-Nusa Sungai Penuh, LP2M STIA Nusa, Perangkat Desa di Desa Air Terjun Kecamatan Siulak Kabupaten Kerinci, Petani Gula Aren, Mahasiswa STIA Nusa Sungai Penuh, MM Nusanantara, MM Shabil, MM Arnie yang telah bersedia memberikan dukungan moril dan masyarakat kota Sungai Penuh dan Masyarakat Kerinci yang sangat antusias datang ke *stand* promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hariana, dkk. 2021. *Peran Mahasiswa KKN dalam Melaksanakan Kegiatan Tambahan di Lokasi Pengabdian Desa Botuwombato*. JAT. 1 (1): 10-16
- [2] Yudiana, K.N dan Fitria, A.L. 2019. *Peran Mahasiswa dalam Meningkatkan Pendidikan di Desa Cibanteng*. ABDI DOSEN “Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat”. 3 (4): 401-407
- [3] ZA, S. Z., Luthfiyyati, N. A., Monica, H. R., Berlianti, F. S. A., Putri, D. A. E., & Apriliansyah, A.-Z. F. (2023). PENDAMPINGAN DAN PENGEMBANGAN INOVASI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BORNEO KOFI DI KOTA SAMARINDA. SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(6), 645–649. <https://doi.org/10.55681/swarna.v2i6.568>