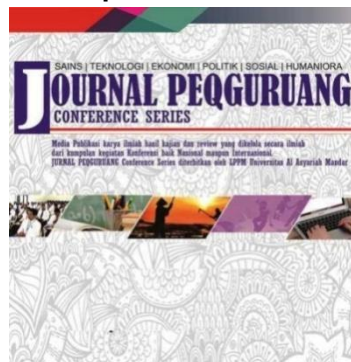


Graphical abstract



STRATEGI PEMASARAN GULA AREN DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS DESA MAMBU KECAMATAN LUYO KABUPATEN POLMAN)

Asmira^{1*}, Rahma Muin², M. Anwar Hindi³

Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam

Universitas Al Asyariah Mandar

Corresponding email:

Asmira0303@gmail.com

Abstract

This study discusses the marketing strategy of palm sugar in improving the welfare of the community during the Covid-19 pandemic, researchers have two research focuses: Constraints in the marketing of palm sugar during the Covid-19 pandemic in Mambu Village Luyo District Polewali Mandar District and the second Marketing of palm sugar in improving the welfare of the community during the Covid-19 pandemic in Mambu Village Luyo District Polewali Mandar. This type of research uses qualitative research types. The data sources in this study are, Village Head, Palm Sugar Maker and Palm Sugar Seller, then the data collection method is observation, interview and documentation. The result of the study is the lack of assistance for the marketing process becomes an obstacle to the sale of palm sugar while in the city of palm sugar is valued at 20-30 thousand per kg, according to Mrs. Cicci "every citizen in this village kabanyakan produce palm sugar, but they are confused marketing, so they sell it at a relatively cheap price, while marketing palm sugar in improving the welfare of the community during the Covid-19 pandemic :Product quality improvement, Cost-oriented pricing, Promotions with mmake brochures, Building and enhancing business partnership cooperation, and Expansion of network marketing by utilizing information technology networks.

Keywords : *Marketing Palm Sugar*

Abstrak

Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran gula aren dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dimasa Pandemi Covid-19, peneliti memiliki dua fokus penelitian yaitu: Kendala dalam pemasaran gula aren di masa pandemi Covid-19 di Desa Mambu Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar dan yang kedua Pemasaran gula aren dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dimasa pandemi Covid-19 di Desa Mambu Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar. Jenis Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah, Kepala Desa, Pembuat Gula Aren dan Penjual Gula Aren, selanjutnya metode pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yaitu kurangnya pendampingan untuk proses pemasaran menjadi kendala penjualan gula aren sedangkan dikota gula aren dihargai 20-30 Ribu per kg nya, menurut Ibu Cicci "setiap warga di Desa ini kabanyakan memproduksi gula aren, tetapi mereka kebingungan pemasarannya, sehingga mereka menjualnya dengan harga yang relatif murah, sedangkan Pemasaran gula aren dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dimasa Pandemi Covid-19 :Peningkatan kualitas produk, Penetapan harga yang berorientasi biaya, Promosi dengan membuat brosur, Membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha, dan Perluasan jaringan pemasaran dengan memanfaatkan jaringan teknologi informasi.

Kata Kunci : *Pemasaran Gula Aren*

Article history

DOI: <https://dx.doi.org/10.35329/jp.v3i1.2143>

Received : 01 Februari 2021 | Received in revised form : 20 Maret 2021 | Accepted : 22 April 2021

1. PENDAHULUAN

Tanaman Aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam, seperti sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang. Namun hal tersebut tidak demikian, karna adanya pandemik Covid-19 petani dan masyarakat sulit sekali untuk menjual atau mengoper gula arennya. Karena sistem penjualan gula aren di Desa Mambu Kecamatan Luyo bertemu secara langsung, di masa pandemik Covid-19 dilarang untuk bertemu secara langsung. Maka dari itu petani dan masyarakat setempat sangat sulit untuk bertahan hidup, karna kehidupannya tergantung pada gula aren. (Sunanto, 2013)

Gula Aren yang diproduksi di Desa Mambu ukurannya rata-rata 1 kilo gram per biji, berbeda dengan produksi gula Aren dari daerah lain yang berukuran kecil. Sehingga produk ini menjadi incaran bagi masyarakat. Hampir 50% masyarakat Desa Mambu berprofesi sebagai pengrajin gula Aren, selain mereka menjadi petani, sehingga di desa Mambu sangat mudah menemukan gula Aren. Akan tetapi dimasa pandemi Covid-19 saat ini sangat sulit bagi petani gula aren untuk memasarkan gula aren, karena masih banyak petani yang hanya mengoper gula arennya di pasar-pasar tradisional, sedangkan pasar tradisional saat ini untuk tidak diperbolehkan bedagang di pasar, maka dari itu petani dan pedagang sangat sulit untuk memasarkan gula arennya tersebut.

Kajian literatur tentang kajian terdahulu yaitu Nur Afni Evalia dengan judul “Strategi Pengembangan Agro Industri Gula Semut Aren” dengan fokus program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas Kampus Unand Limau manis. Dengan hasil penelitian usaha gula aren tersebut mengolah sampai hanya pembuatan gula cetak dan disamping itu gula semut masih diproduksi sesuai permintaan serta memproduksi secara tradisional sehingga memerlukan waktu yang cukup lama. (Evalia, 2015)

Berdasarkan pada uraian dan literatur kajian terdahulu yang telah di jelaskan di atas maka penulis terdorong dan tertarik untuk mengangkat sebuah judul “Strategi pemasaran

gula aren dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dimasa Pandemi Covid-19 (studi kasus di Desa Mambu Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar)”. Berdasar pada aturan pemerintah yang menyarankan untuk beraktivitas di rumah saja akibat wabah *virus corona membuat* beberapa usaha mengalami kemacetan mulai dari faktor produksi hingga proses pemasaran. Peneliti perlu mengetahui sejauh mana pembuatan gula aren untuk memasarkan produknya sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan situasi saat ini.

2. METODE PENELITIAN

Pada penelitian kali ini, Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dalam literatur metode penelitian, yang artinya prosedur temuannya tidak didapatkan melalui data statistik atau bentuk hitungan lainnya, penelitian ini menghasilkan kata-kata tertulis atau lisan dari perilaku manusia yang diamati, penelitian ini termasuk penelitian lapangan yaitu mengumpulkan data di tempat terjadinya fenomena yang diteliti. Hal ini berbeda dengan pengamatan pada penelitian kuantitatif yang pengamatannya berdasarkan perhitungan persentase. (sugiyono, 2020)

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode analisis deskriptif, dimana penelitian yang dilakukan yaitu memecahkan masalah yang ada di lapangan berdasarkan fakta dan data secara actual dan mendalam, melakukan pemusatan masaah yang terjadi pada masa sekarang. (Purhantara, 2014)

Penulis melakukan penelitian di Desa Mambu Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar. Adapun objek penelitian penulis adalah pelaku pembuatan gula aren

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gula merah merupakan salah satu kebutuhan pangan hampir setiap masyarakat Indonesia, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri. Dengan semakin beragam dan berkembangnya kebutuhan masyarakat, kebutuhan akan gula merah akhir-akhir ini dirasakan semakin meningkat. Adanya peningkatan ini tentu memerlukan upaya-upaya untuk memenuhinya, yang salah satunya dapat ditempuh dengan mengeksplorasi sumber-sumber bahan baku yang dapat dijadikan gula aren. Secara umum masyarakat telah mengetahui berbagai bahan baku gula merah, antara lain, kelapa, aren, siwalan dan nipah. (Mubiarto, 2018)

Kegiatan pembuat gula merah sudah lama dilakukan oleh masyarakat Desa Mambu, bahkan ada yang sudah berpuluh-puluh tahun melakukan

kegiatan tersebut. Gula aren selain untuk dikonsumsi sendiri juga untuk dijual. Nilai ekonomis yang tinggi menjadi salah satu faktor untuk mereka para pembuat gula merah. Di Desa Mambu banyak sekali tanaman aren sehingga masyarakat disana banyak yang mengolahnya sendiri menjadi gula aren karena bahan dasar dari pembuatan gula itu sendiri terbuat dari air Badheg.

Tanaman Aren umumnya dimanfaatkan oleh masyarakat di wilayah yang tergolong miskin, sehingga secara tidak langsung berperan dalam mengurangi kemiskinan (*poverty alleviation*) melalui pemasaran produk tanaman aren dan ketahanan pangan di tingkat petani. Namun hal tersebut tidak demikian, karna adanya pandemik Covid-19 petani dan masyarakat sulit sekali untuk menjual atau mengoper gula arennya. Karna sistem penjual gula aren di Desa Mambu Kecamatan Luyo bertemu secara langsung, di masa pandemik Covid-19 dilarang untuk bertemu secara langsung. Maka dari itu petani dan masyarakat setempat sangat sulit untuk bertahan hidup, karna kehidupannya tergantung pada gula aren. (Soersono, 1992)

Ditengah pandemi seperti ini justru permintaan terhadap gula aren mengalami kenaikan, karena gula aren digunakan sebagai campuran minuman untuk meningkatkan daya tahan tubuh terhadap penularan covid-19. Namun di Desa Mambu Kecamatan Luyo mereka mengalami kesulitan dalam proses pemasaran. Seperti yang dialami Kudinding salah satu pembuat gula aren karena semasa pandemic harga bahan pokok semakin meningkat sama halnya dengan gula aren. Kudinding sendiri memiliki beberapa pohon nira, sehari bisa menghasilkan 14 kg gula aren, dalam proses pengambilan air aren dibantu anaknya. Masyarakat di Desa ini sudah turun-menurun membuat gula aren sebagai penompang sumber kehidupan, mereka biasanya mengambil nira aren dari jam 8 pagi hingga jam 2 siang, kemudian diolah menggunakan kuai yang besar. Proses pemasakan berlangsung hingga 5-6 jam, Desa Mambu dalam pengolahan gula aren menggunakan nira asli dan tidak ada campuran apapun, sehingga keaslian gula aren nya sangat terjaga.

Masyarakat di Desa ini sudah turun-menurun membuat gula aren sebagai penompang sumber kehidupan, mereka biasanya mengambil nira aren dari jam 8 pagi hingga jam 2 siang, kemudian diolah menggunakan kuai yang besar. Proses pemasakan berlangsung hingga 5-6 jam, Desa Mambu dalam pengolahan gula aren menggunakan nira asli dan tidak ada campuran apapun, sehingga keaslian gula arennya sangat terjaga. DaNn pada masa pandemi saat ini sangat menguntungkan bagi pembuat gula aren sebab bahan bakunya tidak di beli melainkan di ambil

langsung dari kebun. Harga gulan aren sebelum pandemic hanya kisaran Rp 10.000-15.000/ kg, sedangkan saat pandemic ini mencapai kisaran Rp 20.000-30.000.

Dimasa pandemi Covid-19 saat ini memang melumpuhkan berbagai sektor ekonomi terutama usaha yang kecil karena sulitnya dalah hal pemasaran ataupun kendala-kendala yang dialami seperti proses pembuatannya. Namun berbeda dengan pembuatan gula aren di desa Mambu Kecamatan luyo tidak memiliki kendala apapun sebab bahan baku mudah di dapatkan dan tempat pemasaran dari hasil produksi tidak ditutup sepenuhnya oleh pemerintah.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan, sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. (Helmi, Situmorong, & Syafrizal, 2009)

Oleh karena itu penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Kemampuan strategi pemasaran suatu industri untuk menghadapi setiap perubahan kondisi pasar dan faktor biaya tergantung pada faktor-faktor sebagai berikut yaitu:

- a. Faktor Lingkungan
- b. Faktor Pasar
- c. Persaingan
- d. Analisis Kemampuan Internal
- e. Perilaku Konsumen dan Analisis Ekonomi

Strategi pemasaran, dalam hal ini adalah strategi pemasaran yang dijabarkan dalam bauran pemasaran (4P), yaitu

- a. produk,
 1. Terus melakukan peningkatan kualitas produk. Dengan adanya globalisasi pasar membuat konsumen untuk memilih diantara beragamnya produk. Saat ini gula aren yang beredar di pasar adalah gula aren cetak, gula aren semut dan gula aren pasta. Tuntutan konsumen yang selalu menuntut kualitas yang baik, mengharuskan industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu untuk terus melakukan peningkatan kualitas produk agar

dapat menghasilkan produk gula aren yang dapat memuaskan keinginan konsumen.

2. Membuat kemasan produk yang higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya. Konsumen kini lebih banyak membutuhkan waktu untuk memilih produk yang dicari karena produk yang sejenis semakin banyak yang ditawarkan. Untuk membedakan produk-produk sejenis gula aren tidak lain dari kemasan ataupun mereknya. Persaingan di pasar mengharuskan para pengusaha industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu untuk meningkatkan fungsi kemasan untuk dapat memberikan daya tarik kepada konsumen melalui aspek warna, bentuk maupun desainnya.

b. Harga

Melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya. Harga untuk industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu selama ini ditentukan oleh pedagang pengumpul sementara dari pihak pengusaha gula aren belum ada. Harga yang di jual di pasar rata-rata Rp. 16.000,- sampai Rp. 17.500,- per kg. Sedangkan harga yang berasal dari pedagang pengumpul rata-rata hanya Rp. 10.000,- sampai Rp. 12.500,- per kg. Jika dihitung dari biaya produksi (mulai dari penyadapan nira, pengangkutan ke tempat pemasakan, pencetakan sampai pengemasan) keuntungan yang diperoleh dari harga jual tersebut hanya Rp. 40.000,-. Rata-rata biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi gula aren di Desa Mambu adalah Rp. 210.000,- (lampiran 3). Rata-rata Total Penerimaan yang selama ini diterima oleh pengusaha kecil gula aren adalah Rp. 250.000 yang berasal dari harga jual 20 kg @ Rp. 12.500,- per kg. Agar industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu bisa menghitung keuntungan yang diinginkan maka perlu adanya penetapan harga dari pihak pengusaha industri rumah tangga gula aren. Setelah pengusaha industri rumah tangga gula aren mengetahui total biaya yang dikeluarkan mereka bisa menghitung harga pokok produksi yaitu Rp. 210.000,- dibagi 20 kg adalah Rp. 10.500,-. Berdasarkan harga pokok produksi ini para pengusaha industri rumah tangga gula aren bisa menentukan berapa laba atau keuntungan yang diinginkan dari produk yang dihasilkan.

c. Promosi

Membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet. Langkah awal yang perlu dilakukan dengan promosi adalah membuat produk gula aren yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu mudah dikenali di pasaran. Dengan beberapa keunggulan produk yang diperkenalkan melalui

media promosi, konsumen akan dengan mudah mengenali produk yang dimaksud di pasaran. Misalnya selain promosi melalui pameran-pameran pembangunan dan brosur - brosur, pengusaha industri rumah tangga gula aren bisa melakukan promosi dengan memanfaatkan internet. Internet adalah media yang dapat menjangkau pemasaran yang lebih luas.

d. Distribusi

1. Membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha. Ada beberapa peluang keuntungan yang dapat diperoleh melalui kerjasama kemitraan usaha dibandingkan dengan berusaha sendiri yaitu: Kerjasama pemasaran / penampungan produk gula aren dapat lebih jelas, pasti dan periodik. Dalam pemasaran gula aren perlu dibangun kerjasama kemitraan dengan perusahaan makanan atau minuman yang bahan bakunya menggunakan gula aren misalnya pabrik kecap, perusahaan kue tradisional serta melakukan kerjasama kemitraan dengan toko-toko atau supermarket. Hal ini penting untuk menjaga kelangsungan produksi gula aren.
2. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi. Secara geografis pangsa pasar yang dilayani oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu hanya terpusat di Desa Mambu dan sekitarnya. Memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan jaringan internet masih sangat mungkin dilakukan mengingat pasar yang berada di luar Desa Mambu masih terbuka terutama untuk ekspor. Dengan mempertahankan kualitas produk secara kontinyu, kemungkinan besar produk yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Mambu dapat diterima diberbagai segmen pasar, termasuk pasar ekspor yang biasanya mensyaratkan kualitas produk tinggi. Pemasaran lewat internet juga bisa memperpendek saluran distribusi karena konsumen biasanya memesan langsung tanpa harus melalui pedagang pengumpul.

4. SIMPULAN

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang telah peneliti sajikan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kurangnya pendampingan untuk proses pemasaran menjadi kendala penjualan gula aren, sedangkan dikota gula aren dihargai 20-30 Ribu per kg nya, menurut Ibu Cicci "setiap warga di Desa ini kebanyakan memproduksi gula aren, tetapi mereka kebingungan

pemasarannya, sehingga mereka menjualnya dengan harga yang relatif murah.

- b. Strategi pemasaran gula aren dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dimasa pandemi Covid-19 di Desa Mambu Kecamatan Luyo yaitu Peningkatan kualitas produk dengan membuat kemasan yang higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya, Penetapan harga yang berorientasi biaya, promosi dengan membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet, serta membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha dengan perusahaan makanan/minuman dan supermarket

DAFTAR PUSTAKA

- Evalia, N. A. (2015). Strategi Pengembangan Agro Industri Gula Semut Aren Program Studi Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas Kampus Unand Limau Manis. Padang.
- Helmi, Situmorong, & Syafrizal. (2009). *Bisnis Perencanaan dan Pengembangan*. Jakarta: Wacana Media.
- Mubiarto. (2018). *Politik Pertanian dan Pembangunan Pedesaan*. Jakarta: Sinar Harapan.
- Purhantara, W. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Soersono. (1992). *Bertanam Aren*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV ALFABETA.
- Sunanto. (2013). *Aren Budidaya dan Multigunanya*. Yogyakarta: Kanisius .