

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Indonesia merupakan negara pertanian, artinya sektor pertanian masih memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional.¹ Salah satu sub sektor pertanian yang cukup penting keberadaannya dalam pembangunan nasional adalah sub sektor perkebunan. Komoditi perkebunan yang banyak dilestarikan masyarakat adalah kelapa. Pemanfaatan kelapa dapat digunakan sebagai bahan baku kosmetik, kopra putih, pernak-pernik barang seni, bahan pembuatan shampoo, margarin, karbon aktif, bahan baku obat-obatan, dan lain sebagainya. Selain buah kelapa yang dapat diproses menjadi bermacam-macam produk bernilai ekonomi tinggi, produk lain yang tak kalah pentingnya dari kelapa adalah nira. Nira merupakan cairan dengan kadar gula tinggi yang disadap dari bunga kelapa (mayang).

Produk yang dapat dikembangkan dari nira antara lain gula kelapa, gula semut, bioetanol, pakan lebah. Gula merupakan salah satu bahan makanan pokok penduduk Indonesia yaitu salah satu sumber kalori dan rasa manis. Agroindustri gula kelapa saat ini mempunyai prospek yang cukup bagus diharapkan mampu meningkatkan pendapatan

¹ Burhanuddin. *Pengenalan Jenis-jenis Pohon yang Umum di Sulawesi*. UNTAD (Palu: Press 2008), h.12

rumah tangga pembuat gula merah itu sendiri dan juga masyarakat sekitar.² Dengan memanfaatkan bahan baku nira yang berasal dari pohon kelapa. untuk dijadikan gula merah, populasi tanaman kelapa harus banyak sehingga menjadikan usaha ini banyak dilakukan oleh pengrajin gula merah. Peluang untuk membuat gula merah kelapa sangat terbuka lebar, karena persaingan semakin hari semakin sedikit pengrajin yang menekuni kegiatan penyadapan pohon kelapa.

Namun sangat disayangkan karena semakin hari jumlah pohon kelapa yang sudah tua banyak yang ditebang guna untuk bahan bangunan, pohon yang terlalu tinggi sehingga sang pemilik pohon takut untuk memanjatnya, menyebabkan pohon kelapa semakin hari semakin langka. Penanaman kembali pun masih lama prosesnya karena pertumbuhan dari pohon kelapa itu sendiri lama, sehingga perlu waktu yang lama juga untuk menunggu pohon kelapa bisa berproduksi.

Gula merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi masyarakat dan industri yang saat ini masih terus menjadi masalah karena terjadi kekurangan produksi dalam negeri ini, sementara kebutuhan gula masyarakat Indonesia terus meningkat.³ Ketidakmampuan industri gula dalam negeri untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan gula masyarakat yang terus meningkat, dikarenakan meningkatnya jumlah

² Santosa, *Evaluasi Finansial untuk Manajemen Software Komputer*. IPB Press. Institut Pertanian Bogor, (Bogor jaya, 2010.), h.21

³ Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi Pertanian . *Pemanfaatan Gula Aren dan Gula Tebu*. (Jakarta: Media, 2008), h. 65

penduduk dan pendapatan per kapita masyarakat setiap tahunnya. Pada tahun 2016 kebutuhan gula nasional mencapai 6,2 juta ton terdiri dari 3 juta ton gula konsumsi dan gula rafinasi untuk kebutuhan industri makanan dan minuman sebesar 3,2 juta ton, sementara produksi hanya sebesar 2,2 juta ton. Ada beberapa jenis gula yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri, salah satunya adalah gula merah. Secara umum masyarakat telah mengetahui berbagai bahan hasil pertanian yang dapat dijadikan bahan baku gula merah, antara lain kelapa, aren, siwalan, dan nipah.⁴

Pemasaran merupakan tahap krusial dalam industri gula merah tebu karena keberhasilan dalam memasarkan produk akan menentukan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Proses pemasaran gula merah melibatkan berbagai kegiatan seperti menentukan target pasar, melakukan promosi, dan memilih saluran distribusi yang tepat. Target pasar utama untuk gula merah meliputi industri makanan, rumah tangga, serta usaha kecil yang memanfaatkan gula merah sebagai bahan baku. Dalam menentukan target pasar, pelaku usaha perlu mempertimbangkan segmen pasar yang memiliki kebutuhan terhadap produk mereka. Misalnya, industri makanan besar cenderung memerlukan gula merah dalam

⁴ Baharuddin, et al. *Pemanfaatan Nira Aren (Arenga Pinnata Merr) sebagai Bahan Pembuatan Gula Putih Kristal*, (Surabaya: Cempaka, 2008), h.23

jumlah besar dengan kualitas konsisten, sementara rumah tangga lebih mengutamakan ukuran kemasan kecil dan harga terjangkau. Mengetahui kebutuhan pasar ini akan membantu produsen gula merah menyusun strategi pemasaran yang efektif.

Selain menentukan target pasar, promosi juga memegang peranan penting dalam memperkenalkan gula merah kepada konsumen. Promosi bisa dilakukan dengan berbagai cara, baik secara tradisional maupun melalui media digital. Di era digital, produsen gula merah dapat memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, Facebook, atau marketplace untuk menjangkau konsumen lebih luas. Mereka dapat menampilkan keunggulan produk seperti keaslian, manfaat kesehatan, dan proses produksi yang alami. Dengan strategi pemasaran digital ini, produsen dapat menjangkau lebih banyak pelanggan tanpa batasan geografis. Di sisi lain, metode promosi tradisional seperti mengikuti pameran, bazar, atau bekerja sama dengan toko-toko lokal juga masih relevan untuk menarik konsumen yang lebih suka berbelanja langsung.

Saluran distribusi yang tepat juga menjadi faktor kunci dalam kesuksesan pemasaran gula merah. Produsen harus memastikan bahwa produk mereka tersedia di tempat-tempat yang mudah diakses oleh konsumen target. Distribusi bisa dilakukan melalui beberapa cara, seperti bekerja sama dengan toko ritel, supermarket, atau bahkan platform e-commerce

untuk menjangkau konsumen lebih luas. Bagi produsen skala kecil, menjalin kerja sama dengan pasar lokal dan warung tradisional bisa menjadi langkah awal yang efektif. Selain itu, pelaku usaha juga bisa menggunakan sistem pengiriman langsung dari produsen ke konsumen (direct-to-consumer) yang memungkinkan mereka menjual produk tanpa perantara, sehingga dapat meningkatkan margin keuntungan.

Pemasaran juga sangat bergantung pada kualitas produk yang dihasilkan dan harga yang kompetitif. Gula merah yang berkualitas tinggi dengan cita rasa yang khas tentu akan lebih mudah dipasarkan, apalagi jika didukung dengan harga yang bersaing. Penting bagi produsen untuk memantau harga pasar gula merah dan menyesuaikan harga jual mereka agar tetap kompetitif. Namun, harga yang rendah tidak selalu menjadi solusi terbaik. Produsen perlu menonjolkan nilai tambah dari produk mereka, seperti proses produksi yang ramah lingkungan atau penggunaan bahan baku organik. Dengan strategi pemasaran yang komprehensif—mulai dari penetapan target pasar, promosi, distribusi, hingga penetapan harga—produsen gula merah dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun global.

B. Permasalahan di Lokasi

Permasalahan tentang penjualan gula merah aren di Desa Perugaian selama ini belum stabil karena harga penjualannya naik turun di pasaran. Gula aren dapat menjadi lahan bisnis yang baik untuk dikelola dengan kreatif. Gula aren bisa

menjadi tempat untuk berinovasi dan berkeaktivitas agar memiliki nilai tambah untuk menarik konsumen yang dapat memberikan keuntungan bagi para petani aren.

C. Tujuan Kegiatan

Tujuan dari pengabdian ini adalah: Untuk melakukan Pendampingan Usaha Penjualan Online Gula Merah Aren Berbasis Syariah Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Desa Perugaian Kecamatan Kaur Utara Kabupaten Kaur.

D. Manfaat Kegiatan

1. Kegunaan Teoritis

- a. Dapat menambah pengetahuan dan wawasan terutama mengenai usaha penjualan gula aren dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Desa Perugaian Kecamatan Kaur Utara Kabupaten Kaur.
- b. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pedoman atau perbandingan penelitian selanjutnya yang sejenis.

2. Kegunaan Praktis

- a. Diharapkan menjadi tambahan wawasan dan pengetahuan bagi mahasiswa sehingga mampu meningkatkan kemampuan serta keterampilan dalam pemecahan masalahnya.
- b. Untuk di gunakan sebagai sumber informasi dan masukan dalam pengembangan penelitian selanjutnya.
- c. Bagi Universitas, dapat digunakan sebagai bahan bacaan atau pertimbangan bagi mahasiswa yang melakukan penelitian lainnya yang terkait dengan yang penulis teliti.
- d. Bagi peneliti, sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah.
- e. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya.