



Pkm Inovasi Produk Dan Pengembangan Pasar Produk Olahan Nira Melalui Pemberdayaan Momprenneur Di Kelompok Usaha Bollangi Desa Timbuseng Kab Gowa

St. Hatidja*¹, Anny Suryani², Rosmiati³, Lina Mariana⁴, Jamaluddin⁵

^{1,5} Manajemen/STIE AMKOP Makassar

² Akuntansi/STIE AMKOP Makassar

³ Teknik Pertanian/Universitas Indonesia Makassar

⁴ Akuntansi Keuangan Publik/Politeknik LP3I Makassar

Abstrak

Nira adalah cairan manis yang diperoleh dari penyadapan batang atau bunga tanaman tertentu, seperti kelapa, aren, dan siwalan. Nira sering diolah menjadi berbagai produk pangan yang bernilai tinggi. Berikut adalah beberapa contoh produk olahan nira yaitu Gula Aren atau Gula Merah, Cuka Nira dan Minuman Tuak. Pengolahan nira di desa Timbuseng sudah sejak lama dilakukan oleh penduduk setempat. Hanya saja produk olahan nira masih memerlukan penerapan teknologi dan inovasi untuk memperoleh hasil yang bisa bersaing di pasaran. Mitra juga masih memerlukan pendampingan pemasaran produk, pelatihan dan pendampingan manajemen usaha. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah sosialisasi, persentasi, pendampingan, monitoring dan evaluasi program. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengolah nira menjadi gula semut dan gula cetak, meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra memasarkan produk dengan memanfaatkan media sosial, meningkatnya pengetahuan mitra mengenai manajemen usaha serta meningkatnya keterampilan mitra menggunakan teknologi tepat guna untuk membuat gula semut dan gula cetak.

Kata kunci: Momprenneur; Pengolahan Nira; Pengabdian Kepada Masyarakat; Manajemen Usaha; Pemasaran Produk

Copyright (c) 2025 St. Hatidja

✉ Corresponding author :

Email Address : sthatidja91@gmail.com

PENDAHULUAN

Desa Timbuseng merupakan salah satu Desa dari 8 Desa di wilayah Kecamatan Pattallassang yang terletak ± 3 Km kearah selatan dari Ibukota Kecamatan Pattallassang, ± 15 Km dari Ibukota Kabupaten dan ± 25 km dari ibukota Propinsi. Desa Timbuseng mempunyai luas wilayah seluas ± 2.062.Ha. Dilihat dari tofografinya Desa Timbuseng mempunyai tofografi rata hingga berbukit dengan ketinggian 25 – 300 meter diatas permukaan laut.

Kegiatan menyadap nira di desa Timbuseng sudah lama dilakukan oleh masyarakat. Belum banyak pemuda yang tertarik melanjutkan tradisi penyadapan nira, karena membutuhkan keahlian

husus. Fenomena yang di temui di lapangan bahwa harga jual gula aren yang telah diolah dinilai rendah hingga tidak ada jaminan kesejahteraan dalam upaya penyadapan dan pengolahan aren.

Pembuatan gula merah secara tradisional hanya mampu menghasilkan 5 kilogram gula per hari. Dengan sentuhan teknologi tepat guna, produksi gula bisa meningkat lima kali lipat.

Kegiatan mengolah air nira menjadi gula merah dilakukan oleh kelompok kecil yang terdiri dari para perempuan. Kelompok wanita yang mengolah nira menjadi gula merah adalah sekelompok wanita yang juga *Mometrepreneur*. Kelompok wanita ini tergabung dalam Kelompok Usaha Bollangi yang terdiri dari kurang lebih 10 orang.



Gambar 1 Kelompok *Momprenneur* Mengolah air nira

Proses mengolah nira menjadi gula merah masih menggunakan cara manual, belum menggunakan teknologi tepat guna. Sehingga proses pembuatannya membutuhkan waktu yang cukup lama.

Para *momprenneur* yang tergabung dalam kelompok usaha Bollangi selain membuat gula merah, mereka juga membuat gula semut (gula aren)



Gambar 2 Gula merah dan gula semut hasil olahan air nira (aren)

Hasil olahan air nira (aren) kelompok Bollangi hanya gula merah (gula aren). Sehingga dibutuhkan inovasi produk agar produksi kelompok Bollangi bisa menembus dan bersaing di pasar modern.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan ketua kelompok *Mompreneur*, secara garis besar diidentifikasi tiga aspek permasalahan utama dari mitra saat ini, yaitu:

- 1) Produksi
 - Belum memiliki peralatan yang memadai, sehingga jumlah produksi masih terbatas
 - Belum adanya inovasi produk baik dari sisi jenis produk, kemasan, desain logo, legalitas produk
 - Karyawan tidak dilengkapi dengan perlengkapan kerja, seperti penutup kepala dan lainnya, sementara produksi berfokus ke makanan.



Gambar 3. Suasana Proses Produksi

- 2) Pemasaran
 - Mitra belum memiliki pengetahuan yang memadai tentang cara mengemas produk serta desain/ penggunaan merek yang sesuai standar agar layak memasuki pasar modern
 - Mitra belum memiliki jaringan kerjasama dengan perusahaan yang menggunakan gula merah sebagai bahan baku produk
 - Mitra belum memiliki kerjasama dengan toko retail lokal
 - Mitra belum memiliki literasi yang memadai tentang pemasaran online seperti marketplace dan social media marketing.
- 3) Manajemen Usaha
 - Mitra sering kekurangan tenaga kerja (SDM)
 - Mitra belum memiliki SOP proses produksi
 - Mitra belum memiliki pencatatan transaksi usaha

METODE

Adapun Pelaksanaan kegiatan PKM di mitra kelompok usaha Bollangi adalah melibatkan tim pengusul berjumlah 1 orang ketua dan 2 orang anggota, dan melibatkan pula mahasiswa sebanyak 2 orang (mono tahun) dan dari mitra melibatkan 6 orang. Pelaksanaan kegiatan ini direncanakan dalam waktu 8 bulan (sesuai kontrak) di tahun 2024. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi

Pada tahap ini, tim PKM melakukan sosialisasi kepada mitra mengenai prosedur kegiatan PKM yang akan dilaksanakan. Tim PKM juga memperkenalkan diri kepada mitra dan juga kepada para peserta.

- a. Pelatihan
Pada tahap pertama yaitu pelatihan, maka penyajian materinya ditempuh dengan metode persentasi menggunakan power point dan metode praktik
 - Mitra diberi pelatihan inovasi membuat gula merah dalam bentuk mini dan gula semut.
 - Mitra diberi pengetahuan dasar mengenai pemanfaatan media social untuk memasarkan dan memperkenalkan produk.
 - Mitra diberi pelatihan cara memanfaatkan media social untuk meningkatkan penjualan.
 - Mitra diberi pelatihan cara menyusun laporan keuangan
 - Mitra diberikan pelatihan mendesain kemasan menggunakan **Canva**
- b. Pelatihan dan bimbingan pemasaran berbasis media sosial, yang mencakup kompetensi penguasaan memanfaatkan medsos dengan luaran dengan target luaran. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra beserta karyawan, membuat inovasi produk dan kemasan.
- c. Penerapan Teknologi
Pada tahap ini, mitra diajarkan cara mengoperasikan alat tepat guna (mesin pembuat gula semut). Alat tepat guna ini sangat membantu agar proses produksi lebih efektif dan efisien. Tahap ini juga mitra dibantu membuat tungku pembakaran nira untuk membantu proses memasak nira

2. Pendampingan dan Evaluasi

Pada tahap pendampingan, tim juga menerapkan metode FGD (*Focus Group Discussion*). Melalui FGD tim PKM membuka kesempatan kepada para mitra untuk mengajukan pertanyaan atas materi yang disampaikan, serta mengajukan pertanyaan atas kendala yang dihadapi. Sehingga dari tim pendamping, memberikan solusi atas kendala yang di hadapi para mitra

- a. Pendampingan
Pada tahap pendampingan, mitra di bagi beberapa kelompok lalu di berikan pendampingan penggunaan medsos untuk melakukan promosi mulai dari membuat akun hingga posting produk di akun medsos. Mitra juga di damping cara mendesain logo menggunakan Canva, pendaftaran legalitas produk dan pendampingan pembuatan akun jualan online.

Pelatihan pembuatan gula merah kubus dan gula semut (gula aren).

- a) Kegiatan ini direncanakan berlangsung masing-masing selama 5 - 6 kali percobaan/pelatihan untuk setiap jenis produk, dalam rentang bulan ke-2 s.d ke-3 pelaksanaan kegiatan
- b) Setelah melewati masa pelatihan, ditargetkan 80% anggota usaha Bollangi telah mahir membuat gula merah (kubus) dan gula aren.

Pelatihan mengemas hasil nira dan pembuatan merek.

- a) Kegiatan ini direncanakan berlangsung selama 3 – 4 kali kegiatan dengan target 80% anggota terampil mengemas produk sesuai jenis dan ukuran kemasan yang telah disiapkan.
- b) Selain itu pada tahap ini akan ditetapkan standar kemasan, desain, serta merek untuk produksi gula merah berbentuk kubus dan gula semut buatan kelompok usaha Bollangi layak memasuki pasar modern.
- c) Ditargetkan dua orang anggota mitra (yang ditugaskan) telah mahir dalam pengemasan produk sesuai standar yang disampaikan selama masa pendampingan.

Pelatihan dan pendampingan pemasaran:

- a) Kegiatan ini ditargetkan berlangsung pada bulan ke-4, setelah target produksi pertama serta pengemasan gula semut dan gula aren telah terselesaikan dengan tujuan memperkenalkan dan memasarkan hasil olahan nira yang telah diproduksi, dan akan dilanjutkan hingga akhir program.
- b) Kegiatan ini meliputi pelatihan & pendampingan pemanfaatan platform shopee dan facebook page dalam pemasaran serta pendampingan dalam membangun jaringan pemasaran dengan usaha grosir dan rumah makan.
- c) Mendampingi mitra dalam membangun kerjasama pemasaran dengan Dinas Koperasi UMKM Kab Gowa sebagai rintisan awal untuk memasuki peluang pasar yang lebih luas memperkenalkan produk.

Pendampingan Manajemen Usaha

- a) Kegiatan ini ditargetkan terlaksana pada bulan ke-5, selama kurang lebih 3 pekan.
- b) Kegiatan ini meliputi pelatihan dan pendampingan pengelolaan administrasi keuangan yang sesuai standar, pemanfaatan aplikasi penunjang administrasi keuangan (Ms. Excel), serta pendampingan untuk membangun kerjasama dengan institusi keuangan untuk menjamin ketersediaan modal usaha dan pembinaan usaha yang berkelanjutan.
- c) Ditargetkan dua orang anggota mitra (yang ditugaskan) telah mahir dalam pengelolaan administrasi keuangan, baik dengan cara pembukuan manual maupun dengan menggunakan aplikasi Ms. Excel.

3. Monitoring dan Evaluasi

Proses yang tidak kalah pentingnya adalah monitoring dan evaluasi yang secara periodik akan dilakukan sampai kelompok mitra bisa mandiri dalam menghasilkan produk-produk inovatifnya dan menjalankan usahanya secara berkelanjutan sehingga secara keseluruhan tujuan, target dan luaran kegiatan PKM ini dapat tercapai dengan baik.(6)

Tahap selanjutnya, yakni mengevaluasi yang dilaksanakan pada akhir kegiatan. Evaluasi dilakukan dengan jalan menugaskan seluruh peserta untuk memposting produk di akun media social yang telah dibuatkan,memberi tugas kepada peserta untuk membuat desain logo produk/kemasan menggunakan canva, memberikan tugas pembukuan kepada mitra.

4. Keberlanjutan program

Setelah kegiatan PKM dilaksanakan, tim pkm masih akan terus bekerjasama dengan mitra untuk melakukan monitoring usaha. Dengan harapan mitra bisa meningkatkan produk dan meningkatkan pendapatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pelatihan Produksi

Hasil dari kegiatan pelatihan diversifikasi produk olahan nira mencakup beberapa aspek, yang memberikan manfaat langsung pada peserta dan komunitasnya. Berikut adalah hasil-hasil yang dicapai:

1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan. Peserta pelatihan memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam mengolah nira menjadi berbagai produk, seperti gula semut, sirup nira, dan minuman fermentasi. Mereka juga mempelajari teknik-teknik pengolahan yang lebih higienis dan efisien.



Gambar 4. Pelatihan dan Pendampingan Pelatihan Produksi Olahan Nira

2. Produk Olahan Baru: Dari pelatihan ini, peserta mampu menghasilkan produk olahan nira yang beragam berupa gula merah dan gula semut.
- 3.



Gambar 5. Hasil Produksi Inovasi Olahan Nira

4. Peningkatan Pendapatan: Diversifikasi produk memungkinkan peserta untuk menjual berbagai produk yang memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan nira dalam bentuk mentah. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang terlibat, baik melalui penjualan langsung di pasar lokal maupun melalui penjualan online.
5. Peningkatan Kualitas Produk: Melalui pelatihan, peserta juga memahami pentingnya menjaga kualitas produk, mulai dari pemilihan bahan baku hingga teknik pengemasan. Produk yang dihasilkan menjadi lebih berkualitas dan tahan lama.



Gambar 6 Produk di kemas menggunakan toples plastik

6. Pengembangan Wirausaha Lokal: Pelatihan ini memotivasi dan memberdayakan masyarakat untuk memulai usaha mandiri berbasis produk olahan nira. Dengan adanya pelatihan manajemen usaha sederhana, peserta pelatihan bisa mengembangkan usaha secara berkelanjutan.
7. Kesadaran akan Pengelolaan Sumber Daya Lokal: Masyarakat menjadi lebih sadar akan potensi ekonomi dari sumber daya lokal seperti nira. Mereka belajar untuk tidak hanya mengonsumsi atau menjual bahan mentah, tetapi juga mengolahnya untuk mendapatkan nilai tambah.

Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan diversifikasi produk olahan nira membantu masyarakat meningkatkan keterampilan, pendapatan, dan kualitas hidup dengan memanfaatkan sumber daya alam lokal secara lebih optimal.



Gambar 7 Pelatihan dan Pendampingan Produksi

B. Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Usaha

Pelatihan dan pendampingan pembukuan bagi Kelompok Usaha Bollangi bertujuan agar:

1. Meningkatkan Pemahaman Keuangan: Pelatihan membantu UMKM memahami konsep dasar pembukuan dan akuntansi sehingga mereka dapat mencatat pemasukan, pengeluaran, laba, dan rugi dengan lebih akurat. Hal ini juga meningkatkan kesadaran tentang pentingnya mengelola keuangan usaha dengan baik.



Gambar 8 Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan

2. Memudahkan Perencanaan Keuangan: Dengan pembukuan yang teratur, UMKM dapat memproyeksikan keuangan untuk periode mendatang, merencanakan pengeluaran, serta mengelola dana cadangan. Hal ini membuat bisnis lebih siap dalam menghadapi risiko atau kebutuhan investasi di masa depan.
3. Membantu Pengambilan Keputusan: Dengan laporan keuangan yang terstruktur, pemilik UMKM dapat melihat tren dan pola keuangan, sehingga memudahkan mereka dalam mengambil keputusan penting, seperti menambah stok, menaikkan harga, atau mencari

peluang ekspansi.

4. Meningkatkan Efisiensi Operasional: Dengan pendampingan dalam pembukuan, UMKM dapat mengidentifikasi area yang membutuhkan penghematan atau pengoptimalan. Misalnya, mereka bisa mengetahui pengeluaran yang tidak efektif dan mencari cara untuk mengurangi biaya tanpa mengorbankan kualitas.

C. Pelatihan dan pendampingan Manajemen Pemasaran

Program yang dirancang untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan individu atau tim dalam mengelola berbagai aspek pemasaran, mulai dari strategi pemasaran, riset pasar, analisis pesaing, hingga implementasi taktik pemasaran yang efektif. Tujuan utama dari pelatihan dan pendampingan ini adalah untuk membantu peserta dalam menyusun, melaksanakan, dan mengoptimalkan rencana pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing dan pencapaian tujuan bisnis.

Berikut adalah beberapa kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran:

- 1) Strategi Pemasaran
- 2) Riset Pemasaran
- 3) Perencanaan Pemasaran
Membantu peserta dalam menyusun rencana pemasaran tahunan yang mencakup tujuan pemasaran, taktik, anggaran, dan jadwal implementasi. Menyusun 4P (Product, Price, Place, Promotion) untuk menciptakan rencana pemasaran yang solid.
- 4) Digital Marketing
- 5) Branding dan Komunikasi. Membimbing peserta dalam mengembangkan strategi komunikasi merek, termasuk iklan, promosi, dan kampanye pemasaran.

Dalam pendampingan, peserta akan mendapatkan sesi langsung dengan ahli pemasaran untuk menganalisis masalah spesifik yang mereka hadapi dalam bisnis mereka dan menemukan solusi yang dapat diterapkan. Pendampingan ini juga mencakup implementasi real-time, memungkinkan peserta untuk langsung menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh di lapangan.



Gambar 9 Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Produk

Melalui pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran, mitra dapat meningkatkan keterampilan untuk merespon perubahan pasar dengan lebih cepat dan efektif. Program ini meningkatkan keterampilan mitra dalam menghadapi tantangan pemasaran yang lebih kompleks.

SIMPULAN

Hasil dari Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Timbuseng Kab.Gowa antara lain :

1. Masyarakat mendapatkan edukasi berupa membuat pembukuan yang selama ini mereka tidak melakukan pembukuan atas usaha produk olahan Nira.
2. Mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan memasarkan produk via sosial media setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan, dimana selama ini mereka hanya memasarkan disekitar tempat tinggalnya di Desa Timbuseng.
3. Kegiatan pelatihan dan pendampingan pengemasan dan branding memberikan luaran yaitu tercapainya mitra memiliki pemahaman terkait kemasan dan brand produk. Yang mana selama ini mereka hanya menggunakan kemasan plastik setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat mitra menggunakan kemasan yang lebih menarik.
4. Mitra menerapkan teknologi dan inovasi dalam pembuatan hasil olahan nira yaitu mesin pembuat gula semut dan cetakan gula merah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi di Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Riset dan Teknologi (Kemendikbudristek).

Referensi :

- Amankah Penderita Diabetes Konsumsi Gula Aren? - KlikDokter [Internet]. [cited 2023 Apr 12]. Available from: <https://www.klikdokter.com/info-sehat/diabetes/amankah-penderita-diabetes-konsumsi-gula-aren>
- Elliyana E, Putri Anggreani M, Suyanto, Rosmiati R. *Inovasi Produk Dengan Diversifikasi*. Makassar: CV Tohar Media; 2023. 53–54 p.
- Hidayat Z, Irdiana S. Pkm Inovasi Produk Olahan Jamur Tiram Di Kecamatan Kedungjajang Kabupaten Lumajang. 2015;(1):47–53.
- Ismayanti D, Kurnia A. Effect Of Product Quality & Online Customer Review On Product E- Commerce Purchase Intention Among The Youths In Macassar City. 2023;8(3):326–35.
- Maricar R, naharuddin A. The Influence of Packaging Design on the Performance of Small and Medium-sized Enterprises' Products. 2023;11(1):153–62.
- Rosmiati, Jamaluddin, Lidiana. The Effect Design, Material and Information of Packaging on Consumer Behavior E-Commerce. J Adm Kant. 2023;XI(1):103–13.