



Community Empowerment Through Marketing Strategies of Sugar Palm Products for Strengthening the Local Economy in Lakapodo Village, Watopute Sub-district, Muna Regency

Pemberdayaan Masyarakat Melalui Strategi Pemasaran Produk Aren untuk Penguatan Ekonomi Lokal di Desa Lakapodo Kecamatan Watopute Kabupaten Muna

Sarwinda Intan Putri¹, Muhammad Daud³, Lies Indriyani², Basrudin¹, Sahindomi Bana¹, Niken Pujirahayu¹, Zakiah Uslinawaty¹, Nurhayati Hadjar¹, La De Ahmaliun¹, Nurnaningsih Hamzah¹, Dewi Fitriani¹, Abdul Sakti¹,

¹Jurusan Kehutanan, Fakultas Kehutanan dan Ilmu Lingkungan, Universitas Halu Oleo Kendari, Sulawesi Tenggara. 93121. Indonesia

²Jurusan Ilmu Lingkungan, Fakultas Kehutanan dan Ilmu Lingkungan, Universitas Halu Oleo Kendari, Sulawesi Tenggara. 93121. Indonesia

³Program Studi Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Makassar, Sulawesi Selatan. 90221. Indonesia

*Alamat korespondensi: sarwindaintan96@uho.ac.id

Article History:

Received: July 20th 2025

Revised: August 11th 2025

Accepted: Sept 12th 2025

Keywords: *sugar palm, product diversification, marketing strategy, community empowerment*

Abstract: *This community service activity was conducted in Lakapodo Village, Watopute Subdistrict, Muna Regency, with the aim of empowering the community through a marketing strategy for aren (Arenga pinnata) products to strengthen the local economy. Aren is a multifunctional plant, with almost all parts being useful, but its utilization in Lakapodo Village is still limited to traditional processing methods. The activity was carried out through focused group discussions to identify issues, followed by training on cultivation, product diversification, and marketing strategies. The results showed that product diversification, such as palm sugar, liquid sugar, and kolang-kaling, could increase added value, shelf life, and market appeal. The application of segmentation, targeting, and marketing mix strategies also opened up opportunities for broader distribution, from local to national markets. Furthermore, the use of digital platforms, including e-commerce and social media, provided an alternative for more effective promotion and distribution. These findings align with the growing consumer awareness of healthy lifestyles, which has driven the demand for aren sugar as a natural sweetener. However, the success of the marketing strategy needs to be supported by strengthening local institutions, such as the establishment of cooperatives,*



as well as improving infrastructure and human resource capacity.

Kata kunci: aren, diversifikasi produk, strategi pemasaran, pemberdayaan masyarakat,

Abstrak: Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Lakapodo, Kecamatan Watopute, Kabupaten Muna, dengan tujuan memberdayakan masyarakat melalui strategi pemasaran produk aren (*Arenga pinnata*) untuk memperkuat ekonomi lokal. Aren merupakan tanaman multifungsi yang hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan, namun pemanfaatannya di Desa Lakapodo masih terbatas pada pengolahan tradisional. Kegiatan ini dilakukan melalui serta diskusi kelompok terarah untuk mengidentifikasi permasalahan, dilanjutkan dengan pelatihan budidaya, diversifikasi produk, dan strategi pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa diversifikasi produk, seperti gula semut, gula cair, dan kolang-kaling, dapat meningkatkan nilai tambah, daya simpan, serta daya tarik pasar. Penerapan strategi segmentasi, targeting, dan bauran pemasaran juga membuka peluang distribusi lebih luas, dari pasar lokal hingga nasional. Selain itu, pemanfaatan platform digital, termasuk e-commerce dan media sosial, memberikan alternatif promosi dan distribusi yang lebih efektif. Temuan ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran konsumen terhadap gaya hidup sehat yang mendorong permintaan terhadap gula aren sebagai pemanis alami. Namun demikian, keberhasilan strategi pemasaran perlu ditunjang dengan penguatan kelembagaan lokal, seperti pembentukan koperasi, serta peningkatan infrastruktur dan kapasitas sumber daya manusia.

Pendahuluan

Aren (*Arenga pinnata*) merupakan salah satu tanaman palma yang dinilai memiliki peran penting dalam pangan dan ekonomi masyarakat Indonesia. Tanaman ini dikenal sebagai tanaman serbaguna karena hampir keseluruhan bagiannya dapat dimanfaatkan diantaranya adalah nira yang dapat diolah menjadi gula aren atau gula semut, buahnya dapat diolah menjadi kolang-kaling, ijuknya dimanfaatkan sebagai sapu dan bahan bangunan, serta batangnya dapat digunakan sebagai bahan bakar atau bahan baku industri (Imraan et al., 2023). Nilai ekonomi dari aren sangat potensial, terutama gula aren, yang semakin diminati baik pada pasar domestik maupun global karena memiliki indeks glikemik yang lebih rendah sehingga sesuai dengan gaya hidup yang menyehatkan, bila dibandingkan pemanis dari tebu (Rahayu et al., 2025). Potensi tersebut menjadikan aren sebagai komoditas strategis untuk penguatan ekonomi pedesaan, termasuk di wilayah-wilayah dengan ketersediaan sumber daya alam melimpah dan tradisi pengolahan nira seperti di Kabupaten Muna.

Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa pengembangan produk aren dapat



memberikan kontribusi signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat, bukan hanya mendukung ketahanan pangan lokal tetapi produksi aren juga berperan dalam konservasi lingkungan karena pohon aren dapat tumbuh di lahan marginal, meningkatkan serapan karbon, dan membantu menjaga keseimbangan ekosistem (Rahayu et al., 2025). Lebih lanjut, produksi gula aren di berbagai daerah terbukti mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga dan membuka lapangan kerja baru melalui diversifikasi usaha (Manambangtua et al., 2018)). Namun, potensi ekonomi yang besar ini belum sepenuhnya terkelola dengan optimal. Di banyak desa produsen, termasuk Desa Lakapodo di Kecamatan Watopute, pemanfaatan aren masih menghadapi berbagai hambatan, mulai dari aspek produksi hingga pemasaran, sehingga manfaat ekonomi belum maksimal dirasakan masyarakat. Permasalahan utama dalam pengelolaan produk aren adalah proses produksi yang masih bersifat tradisional dan minim teknologi. Di Desa Lakapodo, misalnya, sebagian besar masyarakat masih mengandalkan teknik pengolahan nira sederhana yakni hanya membuat nira menjadi tuak.

Produk ini umumnya dijual di pasar lokal dengan harga rendah, tanpa adanya diferensiasi atau inovasi produk. Kondisi ini menyebabkan nilai tambah produk tetap rendah, sementara biaya tenaga kerja dan bahan baku cenderung meningkat. Situasi serupa juga ditemukan di berbagai daerah penghasil gula aren lain, di mana petani atau produsen kecil hanya berperan sebagai pemasok bahan setengah jadi, sedangkan nilai tambah terbesar diperoleh oleh pedagang perantara atau industri pengolahan berskala lebih besar (Hidayat et al., 2025). Akibatnya, kesejahteraan petani aren tidak sebanding dengan potensi ekonomi komoditas yang mereka hasilkan.

Masalah lain yang menonjol adalah lemahnya strategi pemasaran produk aren. Di Desa Lakapodo, saluran pemasaran gula aren masih sangat terbatas pada pasar tradisional lokal. Produk dijual secara individual oleh produsen kepada pengepul dengan sistem harga yang fluktuatif dan seringkali merugikan petani. Selain itu, rendahnya kualitas kemasan serta tidak adanya standar mutu menyebabkan produk sulit bersaing di pasar modern yang menuntut jaminan kualitas, kebersihan, dan daya tarik visual. Dalam konteks pemasaran modern, kelemahan ini membuat produk aren sulit masuk ke pasar yang lebih luas, baik di tingkat regional, nasional, maupun internasional. Hambatan pemasaran ini semakin diperparah oleh keterbatasan akses informasi, minimnya keterampilan digital, dan kurangnya dukungan kelembagaan yang mampu memperkuat posisi tawar petani. Berdasarkan uraian di atas, maka pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi pemasaran produk aren sebagai instrumen pemberdayaan masyarakat di Desa Lakapodo, Kecamatan Watopute, Kabupaten Muna. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait pelatihan teknis pengolahan, inovasi produk, pemasaran digital, serta penguatan kelembagaan lokal. Dengan pendekatan tersebut, diharapkan hasil aren dari Desa Lakapodo dapat memiliki daya saing lebih tinggi, akses pasar lebih luas, serta memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat. Selain



itu, hasil pengabdian ini diharapkan dapat memberikan model pemberdayaan masyarakat berbasis komoditas lokal yang dapat direplikasi di desa-desa penghasil aren lainnya di Indonesia.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada tanggal 23 Juli 2025 di Desa Lakapodo, Kecamatan Watopute, Kabupaten Muna, dengan mempertimbangkan potensi tanaman aren (*Arenga pinnata*) yang melimpah di desa tersebut. Pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat setempat dalam mengembangkan produk aren, sehingga dapat meningkatkan perekonomian lokal. Tahapan awal kegiatan melibatkan koordinasi antara tim pengabdian dan pihak desa terkait, untuk menyusun rencana pelaksanaan yang mencakup aspek administratif, logistik, serta teknis. Koordinasi ini juga meliputi penyusunan materi pelatihan yang berkaitan dengan pengolahan produk aren, budidaya, dan diversifikasi produk, dengan harapan agar kegiatan ini dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat Desa Lakapodo.

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan survei lapangan, wawancara, dan diskusi kelompok terarah (FGD) untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi masyarakat dalam pengelolaan dan pemasaran produk aren. Berdasarkan hasil analisis tersebut, tim pengabdian melakukan pelatihan intensif kepada masyarakat dan pemerintah desa mengenai berbagai aspek, mulai dari budidaya aren yang baik, diversifikasi produk seperti gula aren dan kolang-kaling, hingga strategi pemasaran produk lokal. Pelatihan ini juga mencakup pemahaman tentang rantai nilai produk, manajemen distribusi, dan teknik promosi berbasis digital. Selain itu, pengenalan platform e-commerce dan media sosial, serta teknik branding lokal, dilakukan untuk membantu produsen dalam memperluas jangkauan pasar mereka, sehingga produk aren dari Desa Lakapodo dapat dikenal lebih luas, baik di pasar lokal maupun nasional.

Hasil dan Pembahasan

Potensi biologis & produk turunan Aren

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Lakapodo, Kecamatan Watopute, Kabupaten Muna berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui strategi pemasaran produk aren untuk memperkuat ekonomi lokal. Aren merupakan salah satu tanaman multipurpose yang tumbuh di Asia Tenggara terutama di Indonesia, yang dimanfaatkan hampir seluruh bagiannya. Produk utama dari aren adalah nira yang dapat diolah menjadi gula, buahnya dapat diolah menjadi kolang kaling yang bernilai komersial dan dimanfaatkan sebagai bahan pangan (Imraan et al., 2023). Potensi aren yang melimpah juga terdapat di Desa Lakapodo, Kecamatan Watopute, Kabupaten Muna. Masyarakat desa kebanyakan masih mengolah nira aren menjadi tuak dan belum melaksanakan diversifikasi produk lainnya yang dihasilkan dari potensi aren.

Produk dari tanaman aren diketahui dapat diolah menjadi gula aren dan kolang-kaling. Beberapa produk dari nira diketahui telah diolah secara modern menjadi gula aren serbuk dan gula aren cair seperti pada Gambar 1. Produk ini memiliki umur simpan lebih lama, tekstur lebih seragam, serta lebih mudah dikemas dalam berbagai ukuran, sehingga meningkatkan daya tarik konsumen. Sehingga dalam kegiatan pengabdian ini, pelatihan mengenai diversifikasi produk diharapkan tidak hanya meningkatkan kapasitas teknis, tetapi juga memunculkan inovasi produk berupa variasi rasa dan kemasan kecil yang lebih praktis. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan harapan bahwa bahwa partisipasi aktif masyarakat dalam pelatihan pengolahan, budidaya, dan penerapan strategi pemasaran dapat menghasilkan perubahan signifikan baik pada aspek produksi maupun distribusi produk aren. Temuan ini sejalan dengan literatur yang menekankan pentingnya intervensi berbasis partisipatif dalam mengoptimalkan potensi komoditas lokal (Rahayu et al., 2025).



Sumber gambar : <https://corongsultra.com/2023/11/29/gula-aren-produksi-umkm-kolaka-timur-diapresiasi-bank-indonesia/>

Gambar 1. Diversifikasi produk dari aren yakni a) gula aren serbuk dan b) berbagai jenis produk gula aren

Peluang pasar & segmentasi serta Strategi pemasaran Produk Aren

Setelah diversifikasi produk dilakukan, implementasi strategi pemasaran menjadi salah satu inovasi yang paling diperlukan oleh masyarakat. Dari sisi keberlanjutan ekonomi, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menunjukkan tingginya minat dan motivasi masyarakat terhadap diversifikasi produk, peningkatan kualitas produk, hingga kemasan yang lebih menarik, serta saluran pemasaran yang lebih luas. Minat yang tinggi ini diharapkan berdampak langsung terhadap kegiatan peningkatan pendapatan rumah tangga masyarakat produsen. Untuk mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat, perlu dilakukan penguatan strategi pemasaran melalui segmentasi pasar serta pemetaan peluang pasar. Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Enril Fathurrohman et al., 2022), keberhasilan industri gula aren di Banyumas tidak terlepas dari penerapan strategi segmentation, targeting, and marketing mix yang tepat. Industri di Banyumas bahkan mampu menembus pasar ekspor dengan segmen konsumen menengah-atas yang peduli pada gaya hidup sehat dan memilih pemanis

alami. Hal ini menunjukkan bahwa pasar aren tidak hanya terbatas pada konsumen lokal, tetapi juga memiliki prospek luas secara global.

Segmentasi pasar di Desa Lakapodo dapat ditinjau dari beberapa aspek. Secara geografis, pasar lokal masih menjadi sasaran utama, terutama pasar tradisional di Watopute dan sekitarnya. Namun, terdapat peluang memperluas distribusi hingga ke Kota Kendari maupun pasar regional Sulawesi Tenggara. Jika kualitas dan kemasan produk ditingkatkan, maka produk aren Lakapodo berpotensi masuk ke pasar nasional, bahkan ekspor sebagaimana yang terjadi di Banyumas. Dari sisi demografis, produk aren dapat menjangkau semua lapisan usia, namun segmen rumah tangga dan pelaku usaha kuliner kecil masih mendominasi. Sementara itu, untuk segmen menengah-atas seperti hotel, kafe, dan restoran, peluang dapat terbuka bila produk diolah lebih modern, misalnya gula semut organik dengan kemasan menarik.



Gambar 2. Pemberian materi pengabdian terkait diversifikasi produk dan strategi pemasaran produk Aren (*Arenga pinnata*)

Dari perspektif psikografis, peluang pasar terbuka luas seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat. Produk aren dipandang sebagai pemanis alami yang lebih sehat dibanding gula tebu rafinasi. Kondisi ini sejalan dengan tren global, di mana permintaan gula aren meningkat lebih dari 20% dibanding rata-rata pertumbuhan ekspor gula dunia. Sementara dari perilaku konsumen, pola konsumsi gula aren juga bersifat musiman. Permintaan meningkat signifikan pada bulan Ramadhan untuk kebutuhan minuman dan kue tradisional, sebagaimana juga terjadi pada produk kolang-kaling di Rokan Hulu yang harganya melonjak hingga 25.000/kg saat Ramadhan (Pebrian et al., 2024). Meskipun demikian, realita di banyak daerah menunjukkan bahwa pemasaran produk aren masih sederhana. Studi Pebrian et al. (2024) di Rokan Hulu menemukan bahwa kolang-kaling hanya dipasarkan di pasar tradisional dengan kemasan sederhana tanpa label maupun merek, serta promosi yang terbatas pada penjualan langsung. Kondisi ini menunjukkan pentingnya intervensi melalui pengabdian masyarakat, agar petani dan pelaku usaha aren di Desa Lakapodo memperoleh pendampingan dalam aspek pemasaran modern.



Oleh karena itu, pada gambar 2, pemberian materi difokuskan pada strategi pengembangan pasar aren di Desa Lakapodo harus diarahkan perlu mengintegrasikan beberapa pendekatan seperti pemberian contoh hasil produk yang telah diversifikasi dengan segmentasi pasar yang lebih jelas yakni produk Arentim dari Kabupaten Kolaka Timur. Pertama, penerapan strategi segmentasi dan targeting sebagaimana dilakukan di Banyumas, yaitu menasar konsumen menengah-atas dan pasar ekspor melalui produk dengan nilai tambah tinggi seperti gula semut organik atau gula serbuk seperti pada Gambar 1 (Enril Fathurrohman et al., 2022). Kedua, penguatan diversifikasi produk untuk meningkatkan daya saing lokal dan regional, dengan mengembangkan varian produk seperti gula cair, sirup aren, dan kolang-kaling yang sesuai dengan kebutuhan pasar (Hidayat et al., 2025). Ketiga, modernisasi pemasaran melalui peningkatan kualitas kemasan, pemberian merek, serta pemanfaatan platform digital sebagai sarana promosi dan distribusi, guna menghindari keterbatasan pemasaran tradisional yang ditemukan di Rokan Hulu. Keempat, penguatan kelembagaan dan infrastruktur dengan membentuk koperasi tani aren, memperbaiki akses jalan, serta memberikan pelatihan peningkatan kapasitas petani (Azhar et al., 2020). Dengan strategi yang mengombinasikan segmentasi pasar, diversifikasi produk, modernisasi pemasaran, dan penguatan kelembagaan, produk aren Desa Lakapodo berpotensi tidak hanya menjadi komoditas konsumsi lokal, tetapi juga berkembang menjadi produk unggulan regional dengan daya saing nasional maupun internasional. Strategi ini sekaligus dapat memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat desa melalui pemanfaatan sumber daya lokal yang berkelanjutan.

Kesimpulan Dan Saran

Kegiatan pengabdian di Desa Lakapodo menunjukkan bahwa pemanfaatan aren sebagai komoditas lokal memiliki potensi besar untuk memperkuat ekonomi masyarakat. Diversifikasi produk seperti gula semut, gula cair, dan kolang-kaling meningkatkan nilai tambah dan daya simpan, sekaligus membangun kesadaran akan pentingnya pengolahan yang modern dan higienis. Strategi pemasaran berbasis segmentasi, targeting, dan bauran pemasaran, serta pemanfaatan teknologi digital melalui e-commerce dan media sosial, membuka peluang pasar yang lebih luas, dari lokal hingga nasional.

Untuk menjaga keberlanjutan, diperlukan penguatan kelembagaan lokal, seperti pembentukan koperasi tani, dan peningkatan infrastruktur. Penguatan kapasitas masyarakat melalui pelatihan lanjutan juga penting untuk mengembangkan produk dengan kualitas tinggi. Dengan menggabungkan diversifikasi produk, pemasaran modern, dan kelembagaan yang kuat, Desa Lakapodo dapat menjadi model pengembangan komoditas aren yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.



Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih tim pengabdian sampaikan kepada Pemerintah dan Masyarakat Desa Lakapodo, Kecamatan Wakopute Kabupaten muna atas dukungan dan fasilitasi pengabdian serta kesempatan dan kepercayaan sebagai peserta dalam pengabdian kami.

Daftar Pustaka

- Azhar, I., Nasution, Z., Delvian, Agussabti, Riswan, Risnasari, I., Sembiring, M. R., & Sidabukke, S. (2020). The marketing strategy for sugar palm (*Arenga pinnata*) by people around the protected forest aren HPHTI of Toba Pulp Lestari. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 454(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/454/1/012021>
- Enril Fathurrohman, Y., Syafira, A., & Wahidiana, R. (2022). SEGMENTATION, TARGETING, AND MARKETING MIX STRATEGIES OF PALM SUGAR INDUSTRIES IN BANYUMAS REGENCY, INDONESIA. FOOD & AGRIBUSINESS MANAGEMENT, 3(1), 01–04. <https://doi.org/10.26480/fabm.01.2022.01.04>
- Hidayat, T., Ishak, A., Emlan Fauzi, Taupik Rahman, Rosbarnawan, F., Harwindah, H., Evendi, Y., Gultom, N., Wati, R., Hakim, A., Yahumri, Y., Alfayanti, A., Rosmanah, S., Ramon, E., & Firison, J. (2025). Diversification Strategy for Sugar Palm Products in Rejang Lebong Regency, Bengkulu Province. Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia, 30(2), 233–243. <https://doi.org/10.18343/jipi.30.2.233>
- Imraan, M., Ilyas, R. A., Norfarhana, A. S., Bangar, S. P., Knight, V. F., & Norrrahim, M. N. F. (2023). Sugar palm (*Arenga pinnata*) fibers: new emerging natural fibre and its relevant properties, treatments and potential applications. In Journal of Materials Research and Technology (Vol. 24, pp. 4551–4572). Elsevier Editora Ltda. <https://doi.org/10.1016/j.jmrt.2023.04.056>
- Manambangtua, A. P., Hutapea, R. T. P., & Wungkana, J. (2018). ANALISIS USAHATANI AREN (*Arenga pinnata* Merr) DI KOTA TOMOHON, SULAWESI UTARA The Analysis of Aren Farming (*Arenga pinnata* Merr) in Tomohon City, North Sulawesi (Vol. 14, Issue 1).
- Pebrian, S., Maharani, E., Syabrina, E., & Pramana, A. (2024). Marketing of processed aren agroindustry (kolang–kaling) rokan hulu district. Agrotek: Jurnal Teknologi Industri Pertanian, 18(2), 446–454. <https://doi.org/10.21107/agrotek.v18i2.16990>
- Rahayu, A. A. D., Leksono, B., Asmaliyah, Krisnawati, Rianawati, H., Umroni, A., Haryjanto, L., Widayatmoko, A. Y., Putri, A. I., Sudomo, A., Hani, A., Octavia, D., Andini, S., Khotimah, H., Mudhofir, M. R. T., Anggadhanian, L., Winarni, I., Astarini, I. A., Artati, Y., & Baral, H. (2025). The potential of *Arenga pinnata* (Wurmb) Merr. for enhancing soil health, food, energy, and water security in Indonesia: A comprehensive review. In *Trees, Forests and People* (Vol. 20). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/j.tfp.2025.100808>