

**PENGEMASAN DAN PEMASARAN GULA AREN (*Arrenga Pinnata Merr*) MENANGIS ANGEN  
PRODUKSI DESA SENARU DUSUN TANAK BISA KECAMATAN BAYAN KABUPATEN  
LOMBOK UTARA TAHUN 2020**

Tarita Sita Febiana<sup>1\*</sup>, Suqia Hidayatin<sup>1</sup>, Azizah Dwi Ardhani<sup>1</sup>, Bq. Zulfiyan Hasanah Sumantia<sup>1</sup>,  
Raty Wulandari<sup>1</sup>, Adi Junaidi<sup>1</sup>, Rifan Ely<sup>1</sup>, Lalu Shoheh Rahmadi<sup>1</sup>, Deden Fachrurrozy<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Mataram

\*Co-Author : Febianasita27@gmail.com

**ABSTRAK.** Aren atau enau (*Arrenga pinnata Merr*) adalah salah satu keluarga palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur di wilayah tropis seperti Indonesia. Menangis Angen merupakan salah satu kelompok usaha produksi gula aren yang terdapat di Dusun Tanak Bisa. Hasil produksi gula aren di kemas menggunakan bagian dari pohon aren itu sendiri yaitu bagian daun paling muda. Kemasan di buat semenarik mungkin untuk menarik minat dari pembeli. Selain itu, pemasaran juga dilakukan menggunakan media online seperti Facebook dan Instagram, sedangkan untuk media offline menggunakan brosur. Metode yang akan digunakan yaitu dengan cara observasi, kajian pustaka dan dokumentasi data, selanjutnya akan dianalisis menggunakan metode view. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan hasil penjualan dan meningkatkan brand image produk gula aren kelompok Menangis Angen Dusun Tanak Bisa Kecamatan Bayan.

*Kata Kunci: Gula aren, Menangis angen, Tanak Bisa.*

**ABSTRACT.** Aren or enau (*Arrenga pinnata Merr*) is one of the palm families that has high economic potential and can flourish in tropical regions such as Indonesia. Menangis Angen Angen is one of the business groups of palm sugar production in Tanak Bisa village. The results of the production of palm sugar in packaging using part of the palm tree is the youngest leaf part. The packaging is made as attractive as possible to attract the interest of the buyer. In addition, marketing is also done using online media such as Facebook and Instagram, while for offline media using brochures. The method that will be used is by observation, literature review and data documentation, and then it will be analyzed using the view method. The purpose of this activity is to increase sales results and enhance the brand image of the palm sugar product group Menangis Angen Tanak Bisa, Bayan District.

*Keyword: Palm sugar, Menangis Angen, Tanak Bisa*

## PENDAHULUAN

Aren atau enau (*Arrenga pinnata Merr*) adalah salah satu keluarga palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur di wilayah tropis seperti Indonesia. Tanaman aren bisa tumbuh pada segala macam kondisi tanah, baik tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Namun pohon aren tidak tahan pada tanah yang kadar asamnya terlalu tinggi (Soesanto, Tanudjaja, & Baskoro, 2010). Gula aren adalah produk hasil pemekatan nira aren dengan pemasakan sampai kadar air yang sangat rendah (<6%) sehingga ketika dingin produk

mengeras. Pemasakan gula aren dilakukan selama 3 jam agar cairan gula kental kemudian dituangkan ke cetakan. Setelah sedikit mengeras gula di keluarkan dari cetakan dan di diamkan.

Adapun keunggulan gula aren adalah proses larutnya ke dalam cairan tubuh berlangsung dalam tempo yang lama. Karena itu, gula aren mampu memberikan energi dalam rentang waktu yang lebih panjang. Selain itu, Riboflavin yang di kandunginya melancarkan metabolisme dan memperbaiki sel sehingga membuat stamina tetap prima. Dengan mengonsumsi gula aren diseduh seperti halnya hidangan kopi setiap pagi hari dan sore hari, bisa membantu tubuh untuk tetap fit dan prima, dan yang terpenting tidak ada efek samping. Namun banyak orang yang belum mengetahui hal tersebut.

Salah satu produsen gula aren yaitu di Desa Senaru Dusun Tanak Bisa yaitu kelompok Menangis Agen. Bahan untuk pembuatan gula aren diperolehnya dari tanaman sendiri yang terdapat di kebun masing-masing kelompok dan dikumpulkan menjadi satu untuk diolah. Produk gula aren ini belum memiliki label atau merk dan kemasan yang menarik hanya dikemas dengan menggunakan daun dari tanaman aren itu sendiri. Dengan memiliki label atau merk, sebuah produk akan memiliki nama, karena merk merupakan tanda pengenal yang digunakan untuk membedakan satu produk dengan produk yang lainnya. Konsumen akan lebih mudah untuk memilih produk bila ada tanda pengenal yang jelas dari produk itu. Selain merk, kemasan merupakan bagian yang penting bagi tampilan suatu produk. Kemasan merupakan seluruh kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus atau kemasan suatu produk (Cenadi, 2000).

Dengan adanya kemasan, diharapkan akan lebih menarik dan mempengaruhi konsumen dalam memilih produk yang akan dipilihnya. Karena sebuah kemasan yang baik akan membawa citra tertentu pada suatu produk. Terlebih untuk sebuah produk baru, dengan kemasan yang unik dan berbeda produk terlihat stand out.

Selain pengemasan yang sesuai dan mendukung, pemasaran gula aren dengan baik sangat berperan penting. Sistem pemasaran gula aren yang baik akan mengalirkan barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan memberi indikasi tentang perubahan penawaran dan permintaan gula aren kepada produsen. Bagian yang diterima oleh produsen gula aren akan meningkat dengan sistem pemasaran gula aren yang baik. Hal ini dapat dikaji melalui besarnya biaya pemasaran, keuntungan pemasaran dan margin pemasaran gula aren. Saluran pemasaran merupakan bagian dari keseluruhan jaringan penghantar nilai pelanggan. Perusahaan harus menyeimbangkan kebutuhan konsumen tidak hanya terhadap kelayakan dan biaya untuk memenuhi kebutuhan ini tetapi juga terhadap preferensi harga pelanggan (Hidayat, Rusman, & Ramdan, 2016).

Oleh karena itu dirasa perlu dilakukan pelatihan yang ditujukan kepada kelompok Menangis Agen di Desa Senaru, Dusun Tanak Bisa tentang pengemasan dan pemasaran gula aren sehingga membantu kelompok tersebut meningkatkan nilai jual dari produk gula arennya. Kajian ini diharapkan bermanfaat sebagai referensi bagi pemerintah Kabupaten Lombok Utara.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan melakukan penyuluhan dan pelatihan mengenai teknik pengemasan dan pemasaran gula aren di Desa Senaru, Dusun Tanak Bisa telah dilaksanakan dengan melibatkan sejumlah pengrajin gula aren yang tergabung dalam

kelompok bernama Menangis Angen. Metode yang digunakan yaitu diskusi, penyuluhan dan praktik pengemasan gula aren kepada para pengrajin gula Aren.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai teknik pengemasan dan pemasaran gula aren di Desa Senaru, Dusun Tanak Bisak telah dilaksanakan dengan melibatkan sejumlah pengrajin gula aren yang tergabung dalam kelompok bernama Menangis Angen. Secara umum pelaksanaan kegiatan telah berjalan dengan lancar. Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa pengetahuan, keterampilan dan motivasi para pengrajin gula aren meningkat setelah mengikuti serangkaian penyuluhan, diskusi dan praktik pengemasan gula aren. Para peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya aspek kebersihan dan sanitasi dimulai dari penanganan bahan baku, alat-alat produksi serta tempat produksi.

Selain dibekali pengetahuan mengenai cara pengolahan pangan yang baik, peserta juga diberikan penyuluhan mengenai pentingnya pengemasan gula aren sebagai upaya untuk memperpanjang umur simpan sekaligus mempertahankan kualitas gula aren. Para peserta juga dikenalkan berbagai jenis kemasan yang cocok untuk produk gula aren serta keunggulan dan kelemahan masing-masing jenis kemasan. Selama kegiatan berlangsung, diskusi dua arah baik dari peserta maupun dari pemateri berlangsung cukup interaktif yang ditandai dengan pertanyaan yang diajukan oleh peserta terkait teknik pengemasan dan cara pengolahan pangan yang baik dan benar.

Produk ini merupakan produk yang tidak terlalu mahal, maka bahan yang digunakan pun harus menyesuaikan. Sehingga tidak dapat mementingkan visualnya saja agar terlihat menarik, namun juga harus diperhatikan bahwa harga kemasan tidak lebih tinggi dari harga produknya. Dalam hal ini harus dipikirkan kembali bagaimana membuat desain yang menarik, namun harus tetap ekonomis sesuai dengan produk. Dari hasil observasi yang telah dilakukan, telah didapatkan konsep utama dari desain adalah tradisional. Tradisional diperoleh dari bagaimana proses pengolahan dari air nira sampai menjadi gula aren.

Tujuan utama dari perancangan desain kemasan gula aren tradisional ini tidak hanya untuk memperluas target market-nya ke tingkat yang lebih tinggi dalam hal ini target market yang lebih tinggi merupakan supermarket, tetapi juga mengenalkan brand menjadi lebih dikenali.

Konsep secara keseluruhan dari desain kemasan adalah ingin menampilkan sisi tradisional yang disatukan dengan sisi modern, dengan menggunakan jenis desain yang sesuai dengan selera saat ini. Tetap diangkat desain dari sisi tradisional karena tidak ingin meninggalkan sisi tradisional dari produk sendiri. Dengan demikian produk gula aren Menangis Angen akan memiliki wajah baru, dan siap untuk market yang lebih tinggi.

### Aplikasi Desain

Logo Gula Aren Menangis Angen mempunyai kesan simplicity dan tradisional untuk menampilkan produk yang dijual yaitu gula aren yang diolah secara tradisional dan alami yaitu dengan menampilkan pohon aren yang berlatar belakang Gunung Rinjani. Proses pembuatan logo Gula Aren Menangis Angen dimulai dari proses *tight tissue*, *thumbnail* dan *final*.

Logo baru yang digunakan adalah seperti berikut:



Gambar 1. Logo Gula Aren Menangis Angen

Selain membuat logo produk, terdapat brosur yang memuat gula aren Menangis Angen yang memberikan informasi terkait manfaat, akun media sosial dan kontak person dari admin sehingga memudahkan konsumen yang berminat dalam memesan gula aren tersebut. Adapun bentuk brosur gula aren Menangis Angen:



Gambar 2. Brosur Gula Aren Menangis Angen

Brosur yang telah dibuat digunakan untuk promosi sekaligus mengenalkan produk khas dari Senaru khususnya Dusun Tanak Bisa. Adapun target dari penyebaran brosur ini yaitu masyarakat sekitar, wisatawan dari dalam ataupun luar negeri.

Pada zaman sekarang ini, fungsi kemasan bukan hanya menjadi pelindung untuk sebuah produk. Sebuah kemasan juga harus mampu memberi citra bagi produk, dengan demikian produk akan dengan mudah dapat diingat melalui kemasannya. Rasa dari produk yang enak tidaklah cukup untuk menarik pembeli, sehingga penambahan unsur visual agar produk menjadi lebih menarik bagi pembeli sangatlah penting. Identitas sebuah produk harus dilabelkan secara konsisten, sehingga

dapat tertanam dengan kuat dibenak konsumen karena saat ini begitu banyak produk sejenis yang bermunculan dengan harapan ingin mendapatkan perhatian dari konsumen. Sehingga bila sebuah produk tidak memiliki identitas yang konsisten, konsumen mungkin akan lebih memilih produk lain yang dapat membuat mereka merasa lebih yakin karena sebuah identitas merupakan jaminan akan kualitas atas produk yang ditawarkan. Dengan dipakainya brand name Gula Aren Menangis Angen serta adanya logo sebagai identitasnya ingin mengkokohkan pencitraan terhadap produk gula aren ini.



Gambar 3. Pengemasan Gula Aren Menangis Angen

*Brand Identity* menjadi suatu elemen yang sangat penting di mana brand identity harus menampilkan citra dan identitas sebuah brand. Brand identity wajib dimiliki oleh sebuah brand untuk menyampaikan image perusahaan sesuai dengan karakter serta visi dan misi perusahaan. Brand identity dapat menguatkan brand awareness masyarakat terhadap sebuah merek.

Ciri khas sebuah merek pun dapat diingat dengan mudah melalui tampilan visual. Brand identity yang tepat akan memudahkan target audience untuk mengingat keberadaan brand tersebut, sehingga mampu meningkatkan angka penjualan produk yang ditawarkan. Hal ini juga akan memicu peluang perusahaan untuk mengembangkan pemasaran produknya. Kemasan yang lebih terjamin keamanannya serta lebih menarik secara visual akan membawa nama Gula Menangis Angen lebih baik daripada sebelumnya. Dengan demikian, konsumen akan lebih percaya saat akan memilih produk ini. Desain kemasan yang menarik merupakan sarana promosi yang paling penting bagi sebuah produk yang memiliki banyak pesaing seperti gula aren. Terdapat beberapa testimony dari konsumen gula aren Menangis Angen, sebagai berikut:



Gambar 4. Pemasaran Gula Aren Menangis Angen

---

## KESIMPULAN

Aren atau enau (*Arrenga pinnata Merr*) adalah salah satu keluarga palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur di wilayah tropis seperti Indonesia. Gula aren adalah produk hasil pemekatan nira aren dengan pemasakan sampai kadar air yang sangat rendah (<6%) sehingga ketika dingin produk mengeras. Desa Senaru Dusun Tanak Bisa Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara, kelompok pengrajin Gula Aren Menagis Agen. Namun gula aren yang dihasilkan belum dikemas dan di pasarkan melalui *branding* yang modern. dan Oleh karena itu diadakan pelatihan penyuluhan mengenai teknik pengemasan dan pemasaran gula aren tersebut. Pelatihan dimulai dengan membuat logo, brosiur, dan pengemasan. Setelah itu kelompok menagis agen juga dilatih tentang pemasaran melalui media sosial agar branding produk gula aren semakin kuat. Dengan langkah ini diharapkan dapat membawa manfaat bagi pemasaran gula aren menagis agen dan dapat dikenal pada *market* yang lebih tinggi..

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dihaturkan kepada pemerintah Desa Senaru Dusun Tanak Bisa Kecamatan Bayan Kabupaten Lombok Utara, kelompok pengrajin Gula Aren Menagis Agen, dan pihak-pihak yang telah membantu kelancaran pengabdian kepada masyarakat oleh kelompok KKN UNRAM 2020.

## REFERENSI

- Cenadi, C. S. (2000). Peran Desain Kemasan Dalam Dunia Pemasaran. *Jurnal Nirmana* , 2 (1), 92-103.
- Hidayat, R. S., Rusman, Y., & Ramdan, M. (2016). Analisis Saluran Pemasaran Gula Aren (*Arenga Pinnata*) (Studi Kasus Di Desa Capar Kecamatan Salem Kabupaten Brebes). *Journal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh* , 2 (2),117-124.
- Soesanto, L. A., Tanudjaja, B. B., & Baskoro. (2010). *Perancangan Desain Kemasan Gula Aren Tradisional Produksi Desa Margolelo Rowoseneng*. 1-12.