

Transformasi UMKM Gula Semut Menuju Daya Saing Pasar: Studi Kasus di Kampung Kaum Selatan Desa Mangunreja

Avon Budiyo¹, Umar Yunan Kurnia Septo Hedyanto², Mega Fitri Yani³

avonbudi@telkomuniversity.ac.id¹, umaryunan@telkomuniversity.ac.id², megafitriyani02@gmail.com³

¹ Sistem Informasi, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom, Indonesia

² Sistem Informasi, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom, Indonesia

³ Sistem Informasi, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom, Indonesia

Keywords: UMKM, gula semut, kemasan produk, kewirausahaan	Abstrak
Submitted: 04/06/2025	Pemberdayaan UMKM di wilayah pedesaan menjadi kunci dalam menghadapi tantangan globalisasi dan memperkuat fondasi ekonomi nasional. Kampung Kaum Selatan, Desa Mangunreja, Kabupaten Tasikmalaya, merupakan salah satu wilayah dengan potensi ekonomi lokal yang besar, khususnya dalam produksi gula semut berbahan baku nira/kawung. Namun, proses produksi dan pemasaran masih dilakukan secara konvensional, sehingga membatasi perkembangan usaha. Melalui program pengabdian masyarakat ini, dilakukan pelatihan dalam tiga aspek utama, yaitu pembentukan legalitas badan usaha, perbaikan proses produksi dengan teknologi tepat guna, serta diversifikasi produk dan pembuatan kemasan yang menarik. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pengetahuan kewirausahaan, efisiensi produksi, serta peningkatan daya saing produk. Meskipun demikian, masih ditemukan tantangan berupa rendahnya literasi digital yang perlu ditindaklanjuti dengan pendampingan lebih lanjut. Pendekatan kolaboratif dan partisipatif terbukti efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.
Revised: 18/06/2025	
Accepted: 03/07/2025	
Author Correspondent: Mega Fitri Yani Sistem Informasi, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom, Indonesia Jl. Telekomunikasi Terusan Buah Batu, Bandung, Jawa Barat, Indonesia Email: megafitriyani02@gmail.com	

PENDAHULUAN

Industri dan jasa kerap dianggap sebagai komponen utama dalam mendorong pembangunan daerah. Namun, di era globalisasi yang semakin kompleks, sektor industri menghadapi tantangan yang cukup berat. Dalam konteks ini, peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi semakin krusial dalam menggerakkan perekonomian nasional. UMKM memiliki kapasitas besar dalam menciptakan lapangan kerja dan lebih menitikberatkan pada tenaga kerja dibandingkan modal besar (Rifa'i, 2013). Walaupun sebagian besar potensi ekonomi Indonesia berasal dari wilayah pedesaan, hanya sekitar 10% desa yang memiliki pelaku wirausaha aktif. Hal ini tercermin dari rendahnya

kontribusi desa terhadap penyerapan tenaga kerja dan pendapatan pajak negara. Padahal, desa-desa memiliki potensi ekonomi yang sangat beragam dan belum dimanfaatkan secara optimal (Eriyanti, 2019). Untuk menjawab tantangan sulitnya pertumbuhan industri dan minimnya wirausaha di pedesaan, perlu adanya penguatan dukungan terhadap UMKM desa.

Salah satu wilayah dengan potensi tersebut adalah Kampung Kaum Selatan di Desa Mangunreja, Kecamatan Mangunreja, Kabupaten Tasikmalaya. Mayoritas penduduk kampung ini berprofesi sebagai petani, buruh, pengrajin, dan pelaku usaha rumahan. Kehidupan mereka sangat bergantung pada hasil pertanian, perkebunan, serta produksi skala rumah tangga. Kampung ini dikenal karena melimpahnya perkebunan kawung (pohon aren) yang menghasilkan buah "caruluk" untuk kolang-kaling dan air nira sebagai bahan utama gula semut. Selain itu, terdapat juga berbagai hasil kebun seperti pisang, singkong, talas, ubi, dan gadung. Namun, seluruh proses produksi gula, mulai dari penyadapan nira hingga penjualan, masih dilakukan secara manual. Produk dipasarkan langsung ke pasar tradisional atau melalui tengkulak yang juga bertindak sebagai pemodal, sehingga harga produk sering kali dikendalikan sepihak.

Hasil diskusi dengan pengurus Kelompok Masyarakat Dawagung (KMD) menunjukkan bahwa banyak UMKM menghadapi keterbatasan dalam hal dukungan pemerintah, akses informasi, teknologi, keuangan, dan perhatian terhadap pengembangan usaha. Walaupun UMKM memiliki potensi besar dalam mengurangi pengangguran, mereka kesulitan dalam memasarkan produk dan memiliki pemahaman kewirausahaan yang rendah. Untuk mengoptimalkan potensi produk seperti gula semut, strategi pemasaran yang saat ini berjalan perlu ditinjau ulang, serta hambatan dan peluang pengembangan produk harus dianalisis (Maharani & Kusumawaty, 2010). Walau berhasil memproduksi gula kawung dan gula semut, permasalahan terbesar tetap pada aspek pemasaran dan pemahaman terhadap kewirausahaan seperti perencanaan usaha, pendanaan, desain kemasan, promosi, diversifikasi produk, dan sistem penjualan. Saat ini, distribusi produk masih mengandalkan sistem penjualan langsung dan pembiayaan dari tengkulak yang membuat pelaku usaha sangat tergantung pada harga yang mereka tetapkan.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan KMD, diketahui bahwa para pengrajin gula semut mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya akibat minimnya wawasan kewirausahaan serta kurangnya strategi pemasaran. Kemasan produk yang menarik ternyata sangat memengaruhi keputusan pembelian konsumen dan berpotensi meningkatkan penjualan (Apriyanti, 2018). Oleh karena itu, pelatihan kemasan menjadi sangat penting. Pertama, kemasan yang menarik dan berkualitas mampu menambah daya tarik produk di pasar dan memberikan nilai tambah bagi pelaku usaha. Kedua, pelatihan memungkinkan produsen menerapkan praktik terbaik dalam desain kemasan, penggunaan bahan ramah lingkungan, serta standar sanitasi tinggi yang dibutuhkan oleh pasar modern. Ketiga, pelatihan ini juga memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan keterampilan dalam manajemen produksi dan pemasaran, sehingga mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Maka dari itu, pelatihan pembuatan kemasan gula semut merupakan langkah strategis untuk meningkatkan daya saing produk, kualitas hidup pelaku usaha, dan pengembangan sektor ekonomi gula semut secara menyeluruh. Sebagai upaya nyata, program pengabdian masyarakat dari Fakultas Rekayasa Industri diinisiasi dengan tujuan untuk menyelenggarakan Pelatihan Pembuatan Kemasan Gula Semut berbasis bahan baku nira/kawung.

METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di dua lokasi, yaitu Universitas Telkom dan Kampung Kaum Selatan. Program ini mencakup tiga kegiatan utama:

Pelatihan Pembentukan Legalitas Usaha

Tim pelaksana akan memberikan pendampingan kepada para pelaku UMKM di Kampung Kaum Selatan dalam proses pembentukan legalitas badan usaha. Fokus utamanya adalah mendirikan koperasi pengrajin yang paling sesuai dengan kondisi dan kebutuhan mereka. Langkah ini ditujukan untuk mempermudah akses terhadap sumber pendanaan bagi pelaku usaha kecil.

Pelatihan Peningkatan Proses Produksi

Tim akan mengamati proses produksi gula semut yang masih dilakukan secara manual dan tradisional. Pelatihan akan diberikan untuk memperbaiki efisiensi dan efektivitas produksi, dengan memperkenalkan teknologi tepat guna seperti alat pemanas dan pengemasan modern. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi serta memperbaiki kualitas gizi dan rasa produk.

Pelatihan Diversifikasi Produk

Tim akan membekali anggota UMKM dengan keterampilan dalam mengembangkan variasi produk, seperti gula semut dalam kemasan menarik atau produk bernilai tambah seperti gula semut jahe. Selain itu, pelatihan ini juga mencakup aspek kewirausahaan, antara lain penyusunan rencana bisnis, analisis kelayakan usaha, serta strategi pemasaran (marketing mix) untuk memperluas jangkauan pasar.



Gambar 1. 5 Tahap Program

Program ini dilaksanakan dalam lima tahap sebagaimana tergambar dalam alur pelaksanaan berikut:

Tahap Persiapan

Wawancara dan survei langsung maupun daring ke lokasi mitra untuk mengidentifikasi kebutuhan pengabdian yang dapat disinergikan dengan program mitra yang sedang atau akan berlangsung.

Penyusunan proposal lengkap dengan surat kesediaan dari mitra, yaitu pengurus dan warga Kampung Kaum Selatan, berdasarkan hasil survei.

Pengurusan administrasi dan perizinan yang diperlukan untuk pelaksanaan kegiatan.

Penyusunan Program Pengabdian

Pada tahap ini, tim menyusun rincian program berdasarkan tiga kegiatan utama, termasuk persiapan materi dan narasumber untuk pelatihan.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan berlangsung selama empat bulan efektif. Kegiatan meliputi pendampingan dalam legalitas usaha, perancangan proses produksi yang lebih efisien, serta pelatihan kewirausahaan.

Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana program telah dijalankan sesuai dengan rencana. Dalam tahap ini, tim juga mengidentifikasi kendala yang muncul selama persiapan dan pelaksanaan, serta strategi penyelesaiannya. Hasil evaluasi akan menjadi bahan perbaikan dan pengembangan program pengabdian masyarakat berikutnya agar lebih tepat sasaran dan memberikan dampak nyata bagi masyarakat mitra.

Penyusunan Laporan

Setelah seluruh kegiatan selesai, tim akan menyusun laporan akhir yang mencakup keseluruhan proses, mulai dari tahap persiapan hingga evaluasi pelaksanaan program.

HASIL DAN DISKUSI

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di Kampung Kaum Selatan, Desa Mangunreja, Kabupaten Tasikmalaya, telah menghasilkan sejumlah capaian positif yang berdampak langsung pada mitra UMKM pengrajin gula semut. Kegiatan ini terdiri

dari tiga bagian utama, yakni pelatihan pembentukan legalitas badan usaha, pelatihan perbaikan proses produksi, dan pelatihan diversifikasi produk serta pembuatan kemasan.



Gambar 2. Proses Pengambilan Bahan Baku Gula

Pada pelatihan pembentukan legalitas badan usaha, peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya legalitas dalam pengembangan usaha jangka panjang. Proses ini melibatkan bimbingan dalam merancang struktur koperasi pengrajin dan penyusunan awal dokumen organisasi seperti AD/ART. Langkah ini menjadi fondasi penting untuk memudahkan akses terhadap sumber pendanaan dan kerja sama dengan institusi resmi di masa depan. Selanjutnya, pelatihan perbaikan proses produksi difokuskan pada efisiensi dan peningkatan mutu produk gula semut. Metode produksi yang sebelumnya bersifat manual dan tradisional diperbaiki melalui pengenalan teknologi tepat guna, seperti alat pemanas otomatis dan teknik pencampuran yang konsisten.



Gambar 3. Pelatihan UMKM



Gambar 4. Kemasan produk UMKM

Selain itu, peserta juga diajarkan praktik sanitasi dasar guna menjamin kebersihan dan keamanan pangan. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan konsistensi kualitas produk dan efisiensi waktu produksi. Pelatihan terakhir berfokus pada diversifikasi produk dan pembuatan kemasan. Dalam sesi ini, peserta dilatih membuat desain kemasan yang menarik dan diberi contoh varian produk baru seperti gula semut jahe, yang memiliki nilai tambah dan potensi pasar lebih luas. Peserta juga memperoleh modul pelatihan yang mencakup panduan desain kemasan, pemasaran digital, serta teknik storytelling produk. Desain kemasan yang lebih profesional memberikan kesan meyakinkan terhadap konsumen dan turut meningkatkan daya saing produk di pasar.

Dampak dari kegiatan ini dapat terlihat dari peningkatan pemahaman peserta dalam aspek kewirausahaan, khususnya dalam hal perencanaan usaha, branding, dan strategi pemasaran. Selain itu, mitra mulai menunjukkan kemandirian dalam produksi dan memiliki semangat untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui media sosial. Meski demikian, salah satu tantangan yang masih dihadapi adalah rendahnya literasi digital sebagian peserta, sehingga diperlukan pendampingan lanjutan, khususnya dalam pemanfaatan media daring untuk pemasaran. Secara umum, pelaksanaan program pengabdian ini menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif dan terpadu antara pelatihan teknis dan manajerial sangat efektif dalam memberdayakan UMKM lokal. Keterlibatan aktif peserta menjadi indikasi bahwa masyarakat memiliki motivasi tinggi untuk berkembang dan bertransformasi dari produsen tradisional menjadi pelaku usaha yang lebih profesional dan berdaya saing.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program pengabdian masyarakat di Kampung Kaum Selatan berhasil memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan pelaku UMKM lokal, khususnya pengrajin gula semut. Melalui pelatihan legalitas usaha, proses produksi, serta diversifikasi produk dan kemasan, peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru yang mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan. Adanya peningkatan efisiensi produksi, kesadaran terhadap pentingnya legalitas, serta pemahaman strategi pemasaran menjadi indikator keberhasilan program ini. Produk gula semut hasil pelatihan kini lebih kompetitif dan memiliki nilai tambah yang lebih tinggi, baik dari segi visual maupun variasi produk.

Saran

Untuk mendukung kesinambungan hasil pelatihan, perlu dilakukan pendampingan lanjutan dalam hal digital marketing dan legalitas usaha hingga tahap implementasi penuh. Literasi digital peserta juga perlu ditingkatkan melalui pelatihan khusus mengenai penggunaan media sosial untuk promosi produk. Selain itu, kolaborasi lebih luas dengan instansi pemerintah dan lembaga pendanaan perlu dibangun agar UMKM memiliki akses terhadap sumber daya dan jaringan pasar yang lebih besar. Program serupa dapat direplikasi di wilayah lain yang memiliki potensi ekonomi lokal namun belum tergarap secara optimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Pemerintah Kabupaten Tasikmalaya, masyarakat Kampung Kaum Selatan, mitra, serta tim pengabdian masyarakat Universitas Telkom atas dukungan dan partisipasinya dalam pelaksanaan program Transformasi UMKM Gula Semut Menuju Daya Saing Pasar: Studi Kasus di Kampung Kaum Selatan, Desa Mangunreja. Terima kasih atas kerja sama yang luar biasa dalam mewujudkan kegiatan ini. Semoga sinergi dan upaya kita dapat memberikan dampak yang nyata bagi kemajuan UMKM lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar.

REFERENSI

- Apriyanti, M. E. (2018). *Pentingnya Kemasan terhadap Penjualan Produk Perusahaan*.
- Eriyanti, N. (2019). Pemberdayaan UMKM Pengolahan Gula Semut Sebagai Produk Unggulan Oleh Dinas Penanaman Modal Pelayanan Terpadu Satu Pintu Koperasi UMKM dan Perdagangan Kabupaten Pangandaran.
- Maharani, E., & Kusumawaty, Y. (2010). Strategi Pemasaran Gula Semut di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau (Vol. 2, Issue 1).
- Rifa'i, B. (2013). Kebijakan dan Manajemen Publik Efektivitas Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Krupuk Ikan dalam Program Pengembangan Labsite Pemberdayaan Masyarakat Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo.