

**PENINGKATAN KESEJAHTERAAN PENGRAJIN GULA NIRA KELAPA MELALUI
KUALITAS POLA TANAM KELAPA, DIVERSIFIKASI OLAHAN PRODUK,
DIGITAL MARKETING DAN KEMASAN PRODUK DI DESA SENDANG
KECAMATAN DONOROJO KABUPATEN PACITAN**

Rochmi Widayanti¹, Libria Widiastuti², Sutioningsih³

Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Batik Surakarta^{1,2}

STIE Atma Bhakti, Surakarta³

Email: rochmi2020@gmail.com

Abstract

Sendang Village is one of the villages in the Donorojo District of Pacitan Regency. In addition to having agricultural land and plantations, Sendang village has a beach tourist attraction with high potential for development. Agricultural results are primarily obtained from the yields of plantations and community forestry. One of the commodities utilized by farmers in Sendang is the traditional craft of coconut sap sugar, which has been passed down through generations and remains traditional in both its production process and marketing. The issues faced by coconut sap artisans include the limited yield of harvested sap, the production process still being traditional with the use of large circular blocks, a lack of diverse product processing, and marketing being restricted to local areas with unappealing packaging. The Community Partnership Program (PKM) aims to help solve the problems faced by coconut sap craftsmen in Sendang Village. The program consists of a workshop on the planting patterns of green coconuts as a source of coconut sap, training in simple financial management, and training in the production of processed products from coconut sap in small forms and powdered sugar. After that, it continued with digital marketing training or an introduction to online marketing media, as well as practical exercises using more hygienic and attractive product packaging. The results of this community service activity are expected to increase income through the production of a large quantity of sap, with a variety of products that can penetrate a wider market share through online media and hygienic, practical packaging.

Keyword: Coconut Nira, Simple Bookkeeping, Digital Marketing, Product Processing Diversification, Product Packaging

Abstrak

Desa Sendang merupakan salah satu Desa di Kecamatan Donorojo Kabupaten Pacitan. Selain memiliki tanah pertanian, perkebunan, desa Sendang memiliki obyek wisata pantai yang memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan. Hasil pertanian terutama diperoleh dari hasil perkebunan dan kehutanan rakyat. Salah satu komoditas yang dimanfaatkan oleh para petani di Sendang adalah sebagai pengrajin gula nira kelapa yang secara turun temurun dan masih bersifat tradisional, baik dalam proses produksi maupun pemasarannya. Problematika yang dihadapi oleh pengrajin gula nira kelapa yaitu masih terbatas hasil nira kelapa yang dipanen, proses produksi masih tradisional menggunakan balok lingkaran yang besar dan belum ada diversifikasi olahan produk yang bervariasi, dan pemasaran terbatas lokal dan kemasan yang kurang menarik. Program Kemitraan Masyarakat atau PKM bertujuan membantu menyelesaikan problematika yang dihadapi pengrajin gula nira kelapa di Desa Sendang. Program yang dilaksanakan berupa *workshop* tentang pola tanam kelapa hijau sebagai bahan nira kelapa, pelatihan pembukuan sederhana, pelatihan pembuatan olahan produk gula nira kelapa dalam bentuk kecil-kecil dan gula serbuk/semut.

Setelah itu dilanjutkan dengan pelatihan digital marketing atau pengenalan media pemasaran online dan juga praktek menggunakan kemasan produk yang lebih higienis dan menarik. Hasil dari kegiatan PKM ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui produksi hasil nira yang banyak, produk yang bervariasi dan dapat menembus pangsa pasar yang lebih luas melalui media online dan kemasan produk yang higienis serta praktis.

Kata kunci: Nira Kelapa, Pembukuan Sederhana, Digital Marketing, Diversifikasi Olahan Produk, Kemasan produk.

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Pacitan merupakan daerah yang mengandalkan potensinya pada sektor pariwisata khususnya daya tarik alam. Desa Sendang merupakan salah satu Desa di Kecamatan Donorojo Kabupaten Pacitan. Selain memiliki tanah pertanian, perkebunan, desa Sendang memiliki obyek wisata pantai yang memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan. Pantai tersebut adalah Pantai Klayar dan Pantai Ngibroboyo. Desa Sendang terdiri dari 8 dusun, 8 RW dan 21 RT dengan jumlah penduduk 3424 jiwa, 864 KK, laki-laki: 1576 orang, dan wanita 1848 orang. Perolehan Anugerah Desa Wisata Indonesia menjadi semakin dikenal pariwisata di Desa Sendang dan berpotensi untuk dapat dioptimalkan agar mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Namun di sisi lain potensi ini belum didukung oleh kesiapan masyarakat sekitar dan ditunjukkan beberapa kondisi yang dijelaskan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 1. Tingkat Pendidikan

o	Tingkat Pendidikan	Jumlah
	Tidak Sekolah/ Buta Huruf	177
	Tidak Tamat SD/ Sederajat	465
	Tamat SMP/ sederajat	653
	Tamat SMA/ sederajat	384
	Tamat D1, D2, D3	78
	Sarjana/S-1	39

Selain tingkat pendidikan masyarakat yang rendah dan belum merata, sebagian besar masyarakat juga bermata pencaharian sebagai petani. Hasil pertanian terutama diperoleh dari hasil perkebunan dan kehutanan rakyat. Salah satu komoditas yang dimanfaatkan oleh para petani di Sendang adalah sebagai pengrajin gula nira kelapa yang secara turun temurun dan masih bersifat tradisional, baik dalam proses produksi maupun pemasarannya. Walaupun berskala rumah tangga dan masih bersifat tradisional, namun industri gula jawa di Desa Sendang masih dapat bertahan sampai saat ini di tengah persaingan dengan industri sejenis dari daerah lain.

Industri gula jawa ini sangat dipengaruhi oleh adanya perbedaan musim, yaitu pada musim penghujan dan musim kemarau. Gula jawa yang dihasilkan pada musim penghujan jumlah produksinya lebih tinggi dibandingkan saat musim kemarau, namun memiliki harga jual yang lebih rendah. Fluktuasi harga gula jawa ini merupakan salah satu risiko yang dihadapi produsen dalam kegiatan usahanya. Pengrajin gula nira kelapa kurang memperhatikan manajemen usaha berkaitan dengan besarnya biaya operasional, penerimaan, keuntungan, risiko maupun efisiensi usaha. Oleh karena itu, diperlukan analisis mengenai keuntungan, risiko dan efisiensi dari industri gula jawa skala rumah tangga di Desa Sendang ini sehingga pengrajin gula nira kelapa dapat melihat perkembangan dari usahanya. Beberapa potret kegiatan produksi masih secara tradisional dan hasil olahan masih belum bervariasi hanya bulat.



Gambar 1. Potret Pembuatan Gula Nira Kelapa secara Tradisional

Mitra Pengrajin Gula Nira Kelapa berjumlah 20 orang yang dikoordinasi oleh Tiara Argaphana. Saat ini bahan baku pembuatan gula jawa nira berasal dari masing-masing pengrajin dan kapasitas produksi gula nira kelapa tiap pengrajin kisaran 10 kg/hari. Produksi masih dilakukan secara tradisional warisan turun temurun dan hasil olahan belum bervariasi. Berdasarkan analisis situasi dan potensi yang ada pada pengrajin gula nira kelapa, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut: (1) perencanaan usaha masih mendasarkan pada coba-coba atau *feeling* karena tingkat pendidikan yang rendah dan terbatasnya pengetahuan tentang manajemen usaha sehingga usaha yang dilakukan sering mengalami kegagalan atau tidak mencapai target keuntungan karena pengrajin tidak pernah melakukan perencanaan atau *business plan* (2) tingginya biaya produksi dan ketergantungan bahan nira hanya pada panen nira pengrajin dan terbatas jumlahnya, (3) kurangnya pemahaman para pengrajin gula kelapa nira tentang pentingnya tata kelola keuangan usaha sehingga terkendala ketika mengajukan modal pinjaman yang diakibatkan tidak ada catatan tentang perkembangan usaha (laba/rugi), (4) pemasaran hasil produksi gula kelapa nira masih sebatas lingkungan lokal atau lingkup di Desa Sendang Pacitan, dan belum memanfaatkan media online sebagai salah satu cara pemasaran produk gula kelapa nira (5) pengrajin gula nira kelapa belum melakukan diferensiasi produk dan kemasan masih sederhana sehingga kurang menarik bagi konsumen.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan memberikan solusi yang sinkron dengan permasalahan yang dialami oleh pengrajin gula nira kelapa. Permasalahan, solusi dan target yang ditawarkan diuraikan sebagai berikut: (1) terbatasnya pengetahuan manajemen usaha, selama ini pengrajin melakukan usaha hanya berdasarkan perkiraan dan coba-coba dan itu sudah dilakukan secara turun temurun, sehingga solusi yang ditawarkan berupa pelatihan manajemen usaha (2) penguasaan teknologi yang terbatas dan produk olahan hasil produksi masih berbentuk sederhana (bulat besar) belum mengenal tentang olahan produk yang lain, sehingga solusi yang ditawarkan yaitu pengenalan dan pelatihan pemasaran produk secara digital/online dan solusi untuk diferensiasi produk olahan agar lebih menarik dengan olahan bentuk lebih kecil yang lebih praktis dan dalam bentuk olahan serbuk yang mudah dikonsumsi masyarakat. (3), ketergantungan pada bahan baku nira yang masih terpengaruh musim kemarau dan penghujan yang berdampak pada jumlah nira yang tidak terukur sehingga solusi yang ditawarkan berupa sosialisasi pengenalan varietas jenis nira yang tahan musim dan berkualitas dan juga diberikan pemahaman tentang lahan dan pola tanam agar hasil nira meningkat dan berkualitas.

Program pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan pada pengrajin gula kelapa nira memiliki target dan luaran yang akan dicapai sebagai berikut:

1. Target kegiatan PKM di Desa Sendang Kabupaten Pacitan

- Peningkatan kemampuan dalam manajemen usaha (tata kelola SDM, produksi olahan pangan, pemasaran dan keuangan)
- Peningkatan produktivitas hasil dan penguasaan teknologi dan pemahaman pengrajin tentang olahan produk dari hasil produksi yang dibuat para pengrajin
- Peningkatan kualitas bahan baku Nira Kelapa melalui Pola Tanam Kelapa Hijau

- Peningkatan kualitas kemasan produk gula kelapa nira yang lebih menarik dan higienis
2. Luaran Kegiatan PKM di Desa Sendang Kabupaten Pacitan
 - Mampu membuat catatan rutin tiap bulan dari merencanakan kebutuhan bahan baku, biaya produksi, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik, selanjutnya merekap catatan yang sudah ada dan mampu untuk membedakan dan merencanakan usaha secara jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.
 - Penguatan SDM dalam motivasi berwirausaha baik secara kelompok maupun individu dan pengetahuan tentang job description, mampu memahami jenis media pemasaran baik cetak maupun online, dan mampu menghasilkan kualitas produksi yang lebih baik dan higienis, serta mampu membuat pembukuan sederhana.
 - Mampu membuat olahan produk gula kelapa nira dari bentuk olahan padat menjadi serbuk dan bentuk olahan yang lebih kecil agar memudahkan dalam konsumsi sehingga akan menarik lebih banyak konsumen.
 - Mampu untuk melakukan pola tanam dan mengenal varietas unggul untuk meningkatkan hasil nira yang berkualitas.
 - Mampu membuat kemasan yang tradisional menjadi kemasan produk yang menarik, higienis dan berkualitas.

Fokus pada pencapaian target yaitu peningkatan kemampuan manajemen usaha melalui digital marketing dan kemasan produk dan juga focus pada pentingnya pencatatan pembukuan sederhana.

1. Digital Marketing,

Digitalisasi bertujuan untuk memberi kemudahan bagi pengguna layanan dan produk serta peningkatan efisiensi dan efektifitas kinerja setiap bagian industri, dan memperpendek rantai pasar (Dewi et al., 2021). Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi membawa peralihan pada strategi bisnis, yang pada awalnya menekankan pada strategi konvensional (offline) menjadi digital (online) (Ana et al., 2021). Sedangkan digital marketing adalah kegiatan promosi serta pemetaan pasar secara digital dengan memanfaatkan jejaring sosial (Nurpratama & Anwar, 2020). Strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan omset penjualan (Sutianingsih et al., 2022). Konsep pemasaran secara digital mampu menghubungkan orang-orang yang terpisah secara geografis dengan sebuah perangkat teknologi. Digital marketing merupakan konsep pemasaran interaktif terpadu yang memudahkan interaksi antara produsen, konsumen, dan pasar (Situmorang et al., 2023). Pentingnya pemanfaatan media digital dan pembuatan kemasan produk yang menarik dapat meningkatkan penjualan produk (Sufaidah et al., 2022). Namun, sebagian besar produsen gula jawa di daerah ini masih menggunakan kemasan tradisional yang kurang menarik dan kurang memiliki nilai tambah di mata konsumen. Selain itu, para produsen belum memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, sehingga pemasaran masih terbatas pada lingkup lokal

2. Kemasan Produk

Kegiatan difokuskan pada materi mengenai inovasi kemasan produk. Para peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya kemasan yang fungsional, menarik, dan sesuai dengan standar higienitas. Mereka diajarkan cara memilih bahan kemasan yang ramah lingkungan, desain kemasan yang menarik. Hal ini dikarenakan kemasan produk memiliki peran penting dalam mempengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas dan nilai produk yang ditawarkan (Ariodutho et al., 2023)

3. Pembukuan Sederhana

Tata kelola pembukuan sederhana merupakan hal dasar yang harus minimal dikuasai ketika memiliki usaha karena akan berguna ketika pengrajin membutuhkan modal pembiayaan secara eksternal (Afriyadi et al., 2023; Evita Bela et al., 2023). Hal ini tentunya bank atau

pihak eksternal akan melihat laporan keuangan pengrajin agar dapat mengetahui perkembangan usaha dan kemungkinan mencegah dari ketidakmampuan dalam membayar pinjaman atau angsuran kepada pihak bank (eksternal) dan juga mempermudah akses keuangan saat membutuhkan dana pinjaman (Muttaqien et al., 2022), sedangkan pentingnya pemahaman terhadap literasi keuangan juga mendukung dalam pengambilan keputusan keuangan secara tepat dan benar (Ningsih et al., 2019; Widayanti et al., 2017). Sehingga dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilakukan penguatan pengetahuan dan praktik langsung untuk melakukan pencatatan laporan keuangan usaha agar para pengrajin juga mengetahui sejauhmana usahanya berkembang dan memperoleh keuntungan.

4. Pengembangan Olahan Gula Nira Kelapa

Tanaman kelapa merupakan salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi apabila dikelola dengan baik. Indonesia sendiri merupakan negara penghasil kelapa, karena sebagai tanaman serbaguna yang telah memberikan kehidupan kepada petani di Indonesia. produk turunan dari kelapa atau Air Nira yang merupakan cikal bakal pembuatan gula merah. Nira merupakan cairan manis mengandung gula pada konsentrasi 7,5 sampai 20,0 % yang terdapat di dalam bunga tanaman kelapa yang pucuknya belum membuka dan diperoleh dengan cara penyadapan. Pada umumnya masyarakat memanfaatkan Nira kelapa untuk pembuatan gula merah dan gula semut (Hasibuan et al., 2021; Lesmana et al., 2023). Gula merah dihasilkan dari Nira Kelapa (*Cocos Nucifera* Lin) yaitu cairan bening yang terdapat di dalam mayang kelapa yang pucuknya belum membuka kemudian ditoreh (dalam bahasa jawa dideres) oleh pengrajin gula nira kelapa untuk dimasak dan menjadi produk gula nira kelapa. Perkembangan olahan gula dibuat variatif salah satunya dalam wujud serbuk atau gula semut (Prasetyo et al., 2018).

Gula semut dapat dikatakan produk turunan dari gula kelapa biasa. Jika dibandingkan dengan gula kelapa biasa, bisa dikatakan gula semut memiliki bentuk yang lebih praktis dan lebih awet. Pada umumnya, gula kelapa hanya mampu bertahan sekitar sebulan bila disimpan dalam suhu ruang. Namun, jika disimpan lebih lama lagi, biasanya gula akan lumer dan tengik. Sementara untuk gula semut, usia simpannya bisa mencapai lebih dari satu tahun. Dari sisi kandungan gizi, gula semut gula yang berwarna coklat muda ini lebih banyak memiliki kadar protein, lemak, kalsium, fosfor, dan zat besi (Hasibuan et al., 2021)

5. Pola Tanam Kelapa Hijau sebagai bahan baku Nira Kelapa

Kelapa hijau (*Cocos nucifera*) adalah komoditas unggulan yang tumbuh baik di daerah pesisir pantai (Gerson Sipapa et al., 2022). Selain menghasilkan buah yang dikonsumsi, kelapa hijau juga dimanfaatkan untuk diambil niranya, yang diolah menjadi gula jawa atau gula merah. Tanaman ini memiliki peran ekonomi yang penting bagi masyarakat pesisir, terutama sebagai sumber pendapatan tambahan melalui produk turunan kelapa (Kinanda et al., 2022). Kelapa hijau merupakan tanaman dengan unggulan di daerah pesisir pantai. Di daerah pesisir pantai, pola tanam kelapa hijau memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan di daerah dataran tinggi. Pohon kelapa hijau membutuhkan lingkungan yang berdrainase baik, sinar matahari cukup, dan toleransi terhadap salinitas. Jarak tanam yang ideal untuk kelapa hijau di daerah pesisir adalah sekitar 8–10 meter antara satu pohon dengan pohon lainnya. Hal ini bertujuan agar setiap pohon dapat memperoleh sinar matahari yang cukup dan ruang untuk pertumbuhan akar (Manwan et al., 2022).

Selanjutnya untuk mencapai output kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dibutuhkan alih teknologi dari yang bersifat tradisional menjadi modern sehingga terjadi peningkatan hasil produk yang lebih variatif, efisien biaya dan efektif dalam mengelola produksi gula nira kelapa. Proses produksi sebelumnya dilakukan tradisional dan menghasilkan hanya produk gula dalam bentuk balok-balok besar. Setelah kegiatan alih teknologi diharapkan proses

produksi memiliki variasi olahan menjadi bentuk lebih kecil dan serbuk seperti yang dijelaskan dalam gambar di bawah ini:



Gambar 2. Proses Alih Teknologi dari Proses Produksi Tradisional menjadi Modern Pembuatan Gula Semut/ Serbuk

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan edukasi yang berupa pemberian pemahaman melalui kegiatan sosialisasi dan pelatihan kecakapan hidup (*life skill*) kepada kelompok mitra sasaran yaitu pengrajin gula kelapa nira di desa Sendang kecamatan Donorojo Kabupaten Pacitan. Pendidikan kecakapan hidup mencakup 4 aspek (9), yaitu; (1) kecakapan personal yaitu kecakapan untuk mengenal diri sendiri, berpikir secara rasional dan kecakapan untuk tampil percaya diri, (2) kecakapan sosial yaitu kecakapan untuk berkomunikasi, melakukan kerjasama, bertenggangrasa dan memiliki kepedulian serta tanggungjawab sosial dalam kehidupan bermasyarakat. (3) kecakapan akademik yaitu kemampuan untuk merumuskan dan memecahkan masalah yang dihadapi melalui proses berpikir kritis, analitis dan sistematis serta memiliki kemampuan eksplorasi. (4) kecakapan vokasional yaitu kecakapan yang berkaitan dengan bidang yang ditekuni berupa pengrajin gula kelapa nira yang dapat digunakan untuk bekerja secara mandiri. Kegiatan pada program ini menyentuh usaha kecil menengah dan mikro (UMKM) dengan koordinator atau pembina dari Tiara Agraphana dengan harapan para pengrajin kelak berkembang secara mandiri menjadi sebuah perusahaan. Oleh karena itu agar mencapai tujuan tersebut maka beberapa aspek yang harus difokuskan yaitu: aspek produksi dan teknologi, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek manajemen dan organisasi serta aspek SDM yang harus dimiliki mitra sasaran.

Prosedur Kerja

Melalui kegiatan pengabdian ini, akan ditawarkan solusi bagi permasalahan - permasalahan yang telah disepakati menjadi prioritas utama untuk diselesaikan. Sebagai upaya mendukung realisasi pelaksanaan program PKM dalam bentuk pelatihan dan penerapan Ipteks. Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat dibagi menjadi beberapa tahapan (Widayanti, 2017):

1. Tahap persiapan yang dilakukan melalui sosialisasi kegiatan atau *brainstorming* dan menyamakan persepsi antara tim pengabdian masyarakat dan mitra sasaran agar berperan aktif dalam kegiatan untuk mencapai sinergisitas antara mitra sasaran dan tim pengabdian masyarakat. Selain itu untuk mendukung tercapainya tujuan kegiatan ini, maka tim juga melakukan perijinan dan komunikasi dengan pemerintah desa setempat untuk mendukung kelancaran kegiatan yang akan dilaksanakan di Desa Sendang. Kegiatan sosialisasi ini penting dilakukan untuk pematangan program dan ketepatan metode yang diberikan kepada mitra sasaran terutama dalam memberikan pemahaman mengenai manajemen usaha,

2. Tahap Pengkajian/Assesment yaitu mengkaji permasalahan yang telah disepakati dengan mitra, kelayakan tujuan program dengan kemampuan SDM, mengkaji tim pelaksana dan keselarasan kompetensi tim ahli pakar yang sesuai dengan kegiatan pelatihan.
3. Tahap Perencanaan Program, pada tahap ini dilakukan setelah mengkaji program yang selanjutnya perincian urutan kegiatan, penanggungjawab program atau personalia masing-masing kegiatan, kesesuaian jadwal pelaksanaan dan membuat indikator pencapaian program dan rencana evaluasi program serta kemungkinan keberlanjutan program.
4. Tahap pelaksanaan program, yaitu merinci prosedur pelaksanaan program, mengurutkan kegiatan dimulai dari pelaksanaan pelatihan manajemen usaha sampai dengan transfer teknologi dalam pembuatan olahan produk gula kelapa nira. Pada tahap ini meliputi: pemberian materi pelatihan kecakapan keterampilan bekerja berbasis bidang minat usaha yaitu pengrajin gula kelapa nira dengan sasaran akhir setelah proses pembelajaran selesai adalah kemampuan peserta untuk mampu berwirausaha secara mandiri. Program pelatihan berlangsung efektif selama 4 (empat) bulan dengan frekuensi pertemuan 10 (sepuluh) kali. Materi teori diberikan selama 4 (empat) kali tatap muka (35%) dan materi praktek diberikan selama 6 (enam) kali tatap muka (65%). Model pembelajaran dilakukan secara klasikal (metode ceramah), tanya jawab dan diskusi, demonstrasi (praktek kerja kelompok) serta studi lapangan (kunjungan langsung pada pengusaha gula jawa yang telah berhasil “CV Temon Agro Lestari” yang sudah ekspor ke Kanada). Metode pembelajaran yang digunakan adalah metode partisipatoris dengan mendorong peserta didik mengembangkan diri dalam mengenali permasalahan dan secara proaktif mencari solusinya.
5. Tahap Evaluasi, yaitu melaksanakan evaluasi program, memastikan program sudah berjalan sesuai dengan perencanaan dan tujuan, serta efektivitas dari pelaksanaan program kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan.
6. Tahap Terminasi, pada tahap ini penyelesaian program sesuai dengan kontrak dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Selesai program kegiatan ini diharapkan mitra sasaran sudah mampu secara mandiri menerapkan secara aplikatif apa yang sudah diperoleh selama kegiatan berlangsung. Namun untuk menjaga keberlanjutan program tetap dilakukan pendampingan agar ke depan mitra sasaran ini dapat maju dan berkembang merambah ke arah produk ekspor.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) merupakan salah satu kegiatan yang didanai oleh kemendikbudristek sebagai upaya dalam menyalurkan ilmu pengetahuan dan teknologi dengan tujuan peningkatan kesejahteraan pada masyarakat. Kegiatan dalam PKM ini, memfokuskan pada kelompok Pengrajin Gula Nira Kelapa yang ada di desa Sendang kecamatan Donorojo kabupaten Pacitan. Salah satu upaya dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi kelompok Pengrajin Gula Nira Kelapa, maka tim pengabdian masyarakat PKM ini menghasilkan beberapa kegiatan sebagai berikut:

Kegiatan Sosialisasi Persiapan Pelaksanaan PKM

- Melakukan diskusi pematangan program dan pembagian tugas masing-masing dalam pelaksanaan kegiatan PKM
- Sosialisasi dengan koordinasi bersama tim PKM UNIBA, STIE Atma Bakti dan juga dari perwakilan mitra (1 ketua dan 3 anggota) pengrajin gula nira kelapa dengan koordinator pengrajin dari Tiara Giri Agrapana desa Sendang Pacitan sebagai bentuk dukungan dari mitra dalam menyediakan tempat pelatihan dan juga alat pendukung pelatihan dalam program PKM ini.

Pelaksanaan Workshop Produksi Pola Tanam Kelapa

- a) Pembibitan

Pembibitan kelapa Pembibitan dilakukan di kebun kelapa dengan topografi datar, drainase baik, sumber air dekat, dan dekat dengan lokasi penanaman. Benih kelapa yang sudah dipilih disayat selebar 5 cm pada bagian tonjolan sabut sebelah tangkai yang berhadapan sisi terlebar. Penyayatan dilakukan searah. Setelah itu, berikan insektisida dan fungisida untuk mencegah serangan hama dan patogen. Benih kelapa kemudian ditanam dalam tanah dengan bagian yang disayat menghadap ke atas dan mikrofil menghadap ke timur. Pembibitan sebaiknya dilakukan dengan posisi segitiga bersinggungan. Lahan yang akan digunakan untuk budidaya kelapa harus dibersihkan terlebih dahulu. Gulma yang tumbuh di lahan tersebut dibersihkan dengan menyemprotkan herbisida. Setelah itu, buat lubang tanam berukuran 60 x 60 x 60 cm dengan jarak antar lubang 9 x 9 x 9 m. Tanah galian bagian atas diambil dicampur dengan pupuk fosfat sebanyak 300 g, kemudian, tanah dimasukkan kembali ke dalam lubang tanam.

b). Penanaman

Cara menanam kelapa yaitu dengan meletakkan bibit kelapa pada lubang tanam yang sudah dibuat. Penanaman dilakukan dengan arah yang sama agar distribusi cahaya matahari merata. Bibit yang sudah ditanam kemudian ditimbun dengan sisa tanah galian, alu, padatkan dengan ketebalan 3 sampai 5 cm di atas sabut kelapa.

c) Pemupukan

Pemupukan dilakukan dua kali yakni pemupukan tanaman belum menghasilkan (TBM/fase vegetatif) dan pemupukan tanaman menghasilkan (TM/ fase generatif). Pemupukan TBM dilakukan saat tanaman berumur 1 bulan dengan jenis pupuk yang diberikan yaitu pupuk nitrogen sebanyak 100 g/pohon. Pemupukan ini dilakukan 2 kali setahun di awal dan akhir musim hujan. Sementara itu, pemupukan TM dilakukan mulai tahun ke-5 dengan interval pemupukan 2 tahun sekali. Jenis pupuk yang diberikan yaitu Urea 500 g, KCl 600 g, dan Kieserit 200 g.

d) Cara Panen

Tangkai perbungaan yang berumur sebulan, manggar dibarut kuat-kuat dengan daun kelapa, dan ujungnya dipotong sepanjang 1 cm. Sesudah itu ujungnya dipukul-pukul perlahan-lahan dengan sebatang kayu bulat sehingga bunga-bunganya menjadi memar, dibiarkan 2-4 hari niranya baru akan keluar sarinya (nira) cukup deras dan jernih. Setiap hari perbungaan harus dipilin-pilin.



Gambar 3. Alur Budidaya Kelapa Hijau sebagai Bahan Gula Nira Kelapa



Gambar 4. Dokumentasi Kegiatan Sharing tentang Pola Tanam Kelapa Hijau/Nira

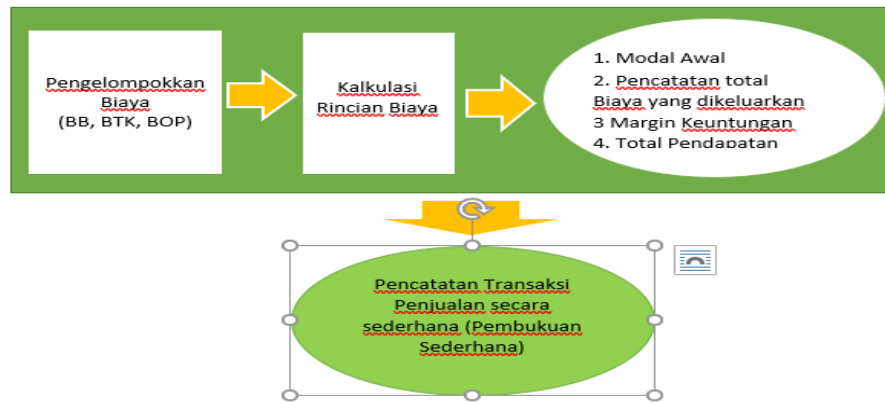
Pelaksanaan *Workshop* Manajemen Usaha

- Manajemen Keuangan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen keuangan yang berfokus pada tumbuhnya minat Pengrajin Gula Nira Kelapa untuk melakukan pencatatan sederhana terhadap transaksi yang mereka lakukan sehari-hari. Tingkat pendidikan yang sebagian besar SMP sehingga pelatihan ini masih berupa pengenalan tentang jenis transaksi yang dapat mereka catat secara sederhana. Beberapa kegiatan dalam pelatihan manajemen keuangan sebagai berikut:

1. Memetakan atau mengelompokkan biaya yang dalam hal ini pengrajin dapat memahami pencatatan berupa kebutuhan bahan baku berupa nira kelapa, bahan bakar berupa kayu bakar, biaya tenaga kerja sehingga pengrajin dapat mencatat keseluruhan total biaya bahan baku yang dikeluarkan per hari
2. Langkah selanjutnya pengrajin gula nira kelapa juga menghitung jumlah pendapatan/keuntungan dari penjualan produk gula nira kelapa da juga penjualan dengan asumsi jika sudah ada diversifikasi olahan produk nira kelapa yang lainnya, sehingga mereka dapat memperoleh gambaran keuntungan dari penjualan produknya.

Selanjutnya tahapan pencatatan yang dilakukan oleh pengrajin dijelaskan dalam gambar di bawah ini:



Gambar 5. Alur Tahapan Pembuatan Laporan Pembukuan Sederhana



Gambar 6. Dokumentasi Pelatihan Manajemen Keuangan/Pembukuan Sederhana

Praktek dan *Workshop* Penerapan Alih Teknologi dan Diversifikasi atau Pengembangan Olahan Produk

Kegiatan pelatihan penerapan teknologi dalam kegiatan ini bertujuan agar produk yang dihasilkan lebih bervariasi atau diversifikasi olahan produk beragam bentuk dan juga efisien waktu dalam proses produksi. Para pengrajin gula nira kelapa sebelumnya hanya menggunakan alat kayu tradisional dan hasil olahan hanya berbentuk bulat dan belum bervariasi. Gambaran alih teknologi dijelaskan di bawah ini dan juga hasil olahan produk bisa berubah bentuk kecil dan juga serbuk gula semut. Kegiatan difokuskan pada materi mengenai inovasi kemasan produk. Para

peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya kemasan yang fungsional, menarik, dan sesuai dengan standar higienitas. Mereka diajarkan cara memilih bahan kemasan yang ramah lingkungan, desain kemasan yang menarik, dan bagaimana kemasan dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas produk.

Praktik langsung membuat desain kemasan sederhana juga dilakukan dengan menggunakan contoh produk gula jawa dari para peserta. Berkaitan dengan penerapan digital marketing. Peserta diajarkan mengenai strategi pemasaran digital, mulai dari cara membuat akun media sosial yang efektif, memanfaatkan platform *e-commerce*, hingga pentingnya *branding* produk secara online. Sesi ini dilengkapi dengan workshop bagaimana membuat konten promosi yang menarik, dan pengenalan toko online di *marketplace*. Selanjutnya diadakan evaluasi serta diskusi kelompok untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi oleh para produsen dalam memulai pemasaran *digital* dan penggunaan kemasan inovatif. Pengrajin diberikan pendampingan dalam membuat akun media sosial.



Hasil Pelatihan :

Instagram: tiarahillspacitan

Facebook: Tiara Hills Pacitan

Tiktok: Tiara Hills Pacitan



Gambar 7. Dokumentasi Kegiatan Pelatihan Digital Marketing dan Kemasan Produk

4. KESIMPULAN

Program Kemitraan Masyarakat atau PKM yang dilakukan pada pengrajin gula nira kelapa di Desa Sendang Pacitan memberikan beberapa kontribusi yaitu adanya peningkatan keterampilan dalam pengolahan variasi produk gula nira kelapa, awalnya hanya berbentuk batok bulat besar-besar, setelah ada kegiatan PKM ada bentuk olahan produk baru yaitu kotak dan balok kecil-kecil sehingga lebih praktis. Selain itu juga ada produk olahan dalam bentuk serbuk atau gula semut. Sedangkan untuk kegiatan *digital marketing* pengrajin gula nira kelapa telah mampu memanfaatkan media sosial dan platform *e-commerce* untuk memasarkan produk mereka, yang diharapkan mampu meningkatkan jangkauan pasar dari lokal ke nasional. Pelatihan tentang kemasan terdapat peningkatan keterampilan berupa pemahaman baru tentang desain kemasan produk yang menarik dan relevan dengan pasar modern. Mereka juga mulai memahami pentingnya *branding* melalui kemasan yang berkualitas.

Pelatihan pembuatan pembukuan sederhana bagi para pengrajin gula juga memberikan dampak positif, sebelum ada pelatihan, mereka sama sekali belum pernah melakukan pencatatan sama sekali namun setelah kegiatan PKM, pengrajin mulai berkomitmen untuk mau melakukan pencatatan setiap transaksi yang mereka kerjakan yaitu adanya catatan tentang jenis bahan baku yang dikeluarkan beserta rincian jumlah total biayanya dan mereka juga sudah mampu melakukan kalkulasi bilamana produk dibuat dengan variasi lain sehingga keuntungan juga meningkat. Kemudian untuk pelatihan pola tanam kelapa hijau sebagai bahan penghasil nira kelapa, petani mulai memahami tentang alur pola tanam yang benar, baik untuk cara memupuk yang benar dan juga taksiran kebutuhan pupuk pada setiap fase *generative* dan *vegetative*.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dan apresiasi diberikan kepada Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi (Kemendikbud ristek) sebagai pemberi dana dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Pengrajin Gula Nira Kelapa di Desa Sendang Pacitan, Kami juga mengucapkan terima kasih pada Tiara Giri Argraphana sebagai koordinator dari 20 Mitra Pengrajin Gula Nira Kelapa, dan juga masyarakat desa Sendang yang ikut antusias mendukung kegiatan PKM ini.

REFERENSI

Afriyadi, A., Putra, A. A., Harianto, B., & ... (2023). Pemberdayaan Umkm Melalui Pembukuan Manual Dan Digital Dengan Penerapan Digital Marketing Pada Masyarakat Desa Busung.

- Community* ..., 4(2), 4185–4189.
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/15803>
- Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh Pemasaran Media Online Dan Marketplace Terhadap Tingkat Penjualan Produk Umkm Cn Collection Di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517–522.
<https://doi.org/10.29062/mahardika.v19i3.274>
- Ariodutho, S., Sugiyanti, L., Larasati, A., & Sukmawati, I. (2023). Pengaruh Packaging Produk Terhadap Persepsi Kualitas Dan Nilai Produk UMKM Anisa Bakery Pendahuluan Dalam dunia bisnis , khususnya dalam industri makanan dan minuman , packaging. *Jurnal Manajemen Pemasaran Internasional*, 2(1), 204–214.
- Dewi, S. K. S., Antara, M., & Arisena, G. M. K. (2021). Pemasaran Cengkeh di Desa Penyaringan Kecamatan Mendoyo, Kabupaten Jembrana, Bali, Indonesia. *Agro Bali : Agricultural Journal*, 4(2), 246–259. <https://doi.org/10.37637/ab.v4i2.719>
- Evita Bela, N., Putra, P., & Fahlevi, R. (2023). Pemberdayaan Umkm Desa Lenggahsari Melalui Edukasi Pembukuan Keuangan. *Al-Ihsan: Journal of Community Development in Islamic Studies*, 2(2), 121–129. <https://doi.org/10.33558/alihsan.v2i2.8012>
- Gerson Sipapa, Kunto Wibowo, & Agustina S. Mori Muzendi. (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Kelapa (Cocos Nucifera) Study Kasus Di Kampung Wau Distrik Abun Kabupaten Tambrau. *Sosio Agri Papua*, 11(01), 10–18.
<https://doi.org/10.30862/sap.v11i01.250>
- Hasibuan, R. R., Setyanugraha, R. S., Amelia, S. R., Arofah, A. A., & Pratiwi, A. R. (2021). Reza Rahmadi Hasibuan, 2 R. Satria Setyanugraha, 3 Shella Rizqi Amelia, 4 Anastasia Anggarkusuma Arofah, 5 Agustin Riyan Pratiwi. *Ethos: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 9(1), 107–111.
- Kinanda, R., Jusatria, J., Zulfhi Surya, R., Rizky Harahap, A., & Ilyas, I. (2022). Potensi, Tantangan, Dan Rekomendasi Strategi Pengelolaan Industri Kelapa Di Kabupaten Inhil. *Selodang Mayang: Jurnal Ilmiah Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Indragiri Hilir*, 8(1), 6–16. <https://doi.org/10.47521/selodangmayang.v8i1.241>
- Lesmana, M. D., Taufik, M., Darmawan, G., Erlangga, R. P., & Adiwibowo, Y. S. (2023). Pemberdayaan masyarakat menggali potensi sumber daya lokal untuk meningkatkan perekonomian keluarga di desa pasar iv namo terasi kecamatan sei bingai langkat. *Communnity Development Journal*, 4(3), 5968–5973.
- Manwan, S. W., Lestari, M. S., & Dominanto, G. P. (2022). POTENSI, KENDALA DAN PELUANG PENGEMBANGAN AGRIBISNIS KELAPA RAKYAT DI KABUPATEN SARMI, PAPUA/Potentials, Constraints and Opportunities of Community Coconut Agribusiness Development In Sarmi District, Papua. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pertanian*, 41(1), 44. <https://doi.org/10.21082/jp3.v41n1.2022.p44-54>
- Muttaqien, F., Cahyaningati, R., Rizki, V. L., & Abrori, I. (2022). Pembukuan Sederhana Bagi UMKM. *Indonesia Berdaya*, 3(3), 671–680. <https://doi.org/10.47679/ib.2022287>
- Ningsih, N. W., Aryati, I., & Widayanti, R. (2019). Analisis Literasi Keuangan, Persyaratan

- Pembiayaan Dan Keberlangsungan Usaha Terhadap Kemudahan Akses Pembiayaan Formal Pada Umkm. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 3(02), 453–460. <https://doi.org/10.29040/jie.v3i02.663>
- Nurpratama, M., & Anwar, S. (2020). Penerapan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Karangmalang Kecamatan Indramayu Kabupaten Indramayu. *Jurnal Investasi*, 6(2), 87–102.
- Prasetyo, dafit bayu, Muhaimin, abdul wahib, & Maulidah, S. (2018). Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah Agroindustri Gula Merah Aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 2, 41–51.
- Situmorang, H., Eviza, A., Agustina, A., Mukhlis, M., Fitri, E. R., & Purba, J. H. (2023). Upaya Peningkatan Pemasaran Gula Aren melalui Digital Marketing pada Industri Gula Aren Kelompok Tani Mutiara Kabupaten Lima Puluh Kota. *JAST : Jurnal Aplikasi Sains Dan Teknologi*, 7(2), 124–132. <https://doi.org/10.33366/jast.v7i2.5332>
- Sufaidah, S., Munawwarah, Aminah, N., Ayu Prasasti, M., & Oktavianti, D. (2022). Pengembangan Kualitas Produk UMKM Melalui Inovasi Kemasan dan Digital Marketing. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 152–156.
- Sutianingsih, Sriyanto, & Marli'aini, N. T. (2022). Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Pada CV Rizki Barokah. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 3(2), 26–34.
- Widayanti, R. (2017). Peningkatan Pendapatan UKM Melalui Penguasaan Teknologi Pakan Lele Dan Pemanfaatan Limbah Lokal Desa Jatisari Kecamatan Jatisrono, Kabupaten Wonogiri. *Warta LPM*, 20(1), 1–8. <https://doi.org/10.23917/warta.v19i3.2799>
- Widayanti, R., Damayanti, R., & Marwanti, F. (2017). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Keberlangsungan Usaha (Business Sustainability) Pada UMKM Desa Jatisari. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*, 18(2), 153. <https://doi.org/10.30596/jimb.v18i2.1399>