

Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren Di Desa Baturappe Kecamatan Biring Bulu Kabupaten Gowa

Andi Sumarlin K¹, Rachmawaty²

^{1,2}Universitas Patempo Makassar

Email: rachmawaty279@unpatempo.ac.id, sumarlin.manajemen@gmail.com

Article History

Received: 15-11-2024

Revision: 16-11-2024

Accepted: 16-11-2024

Published: 16-11-2024

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran usaha gula aren di Desa Baturappe, Kecamatan Biring Bulu, Kabupaten Gowa. memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan sebagai salah satu produk unggulan lokal. Gula aren merupakan produk yang tidak hanya memiliki nilai ekonomi tinggi, tetapi juga kaya akan manfaat Kesehatan, pemasaran yang efektif sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing produk gula aren di pasar lokal maupun nasional. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan mengidentifikasi berbagai faktor yang memengaruhi pemasaran, seperti kualitas produk, harga, distribusi, dan promosi. Data diperoleh melalui wawancara dengan pelaku usaha, observasi langsung, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran gula aren di desa ini masih menghadapi tantangan dalam akses pasar yang lebih luas akibat keterbatasan jaringan distribusi dan promosi. Strategi pemasaran yang diusulkan meliputi peningkatan kualitas produk melalui sertifikasi, penetapan harga yang kompetitif, diversifikasi saluran distribusi, serta optimalisasi promosi melalui media sosial dan kerjasama dengan lembaga terkait. Implementasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing gula aren Desa Baturappe, memperluas jangkauan pasar, dan memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian masyarakat setempat. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang berguna bagi pelaku usaha gula aren dalam mengoptimalkan strategi pemasaran mereka.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, gula aren, Desa Baturappe, distribusi, promosi

Abstract. This study aims to analyse the marketing strategy of palm sugar business in Baturappe Village, Biring Bulu District, Gowa Regency. has great potential to be developed as one of the local superior products. Since palm sugar is a product that not only has high economic value, but also rich in health benefits, effective marketing is needed to increase the competitiveness of palm sugar products in local and national markets. The approach used was descriptive qualitative by identifying various factors that influence marketing, such as product quality, price, distribution, and promotion. Data were obtained through interviews with business actors, direct observation, and documentation studies. The results showed that palm sugar marketing in this village still faces challenges in wider market access due to limited distribution and promotion networks. The proposed marketing strategies include improving product quality through certification, setting competitive prices, diversifying distribution channels, and optimising promotion through social media and cooperation with related institutions. The implementation of these strategies is expected to increase the competitiveness of palm sugar in Baturappe Village, expand market reach, and make a positive contribution to the local economy. The results of this study are expected to provide useful recommendations for palm sugar businesses in optimising their marketing strategies.

Keywords: Marketing strategy, palm sugar, Baturappe Village, distribution, promotion.

How to Cite: Sumarlin, A. & Rachmawaty. (2024). Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren Di Desa Baturappe Kecamatan Biring Bulu Kabupaten Gowa. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4 (5), 2568-2577. [10.54373/ifijeb.v4i5.2164](https://doi.org/10.54373/ifijeb.v4i5.2164)

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Hal tersebut dapat dilihat dari pembangunan pertanian yang diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2011).

Urgensi sektor pertanian dalam meningkatkan perekonomian nasional dapat terlihat dari pemanfaatan sumber daya hayati yang melimpah sehingga menjadi keunggulan komparatif yang dimiliki Indonesia dalam menghasilkan komoditas-komoditas pertanian. Sektor pertanian yang memanfaatkan keunggulan komparatif tersebut terbagi kedalam berbagai subsektor yang dikelompokkan berdasarkan jenis tanaman yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor tanaman hortikultura, subsektor tanaman perkebunan (Pahan, 2010).

Salah satu upaya yang paling tepat dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan kehidupan ekonomi seluruh rakyat dan mampu mengakomodasi keberadaan sumber daya manusia yang ada. Pengembangan usaha kecil (industri kecil dan industri rumah tangga) merupakan alternatif pilihan yang menggambarkan hal tersebut.

Usaha agribisnis merupakan kegiatan produktif karena mempunyai rentang peluang yang sangat luas, mulai dari kegiatan penyediaan input, hingga pasca panen dan pemasaran. Agribisnis sebagai suatu sistem terdiri dari empat subsistem, yaitu pertama, subsistem hulu meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian primer. Kedua, subsistem usaha tani meliputi kegiatan dari pengolahan tanah, penanaman, panen dan pasca panen. Ketiga, subsistem agribisnis hilir, meliputi kegiatan ekonomi dalam pengolahan hasil pertanian dan pemasaran. Keempat, subsistem jasa layanan pendukung seperti lembaga keuangan, transportasi, penyuluhan dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, asuransi dan lainnya (Yasin, 2011).

Tanaman Aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam, seperti sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang (Sunanto, 2012).

Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Buahnya dapat dibuat kolang kaling yang digemari oleh masyarakat Indonesia pada umumnya. Daunnya dapat digunakan sebagai bahan kerajinan tangan dan bisa juga sebagai atap, sedangkan akarnya dapat dijadikan bahan obat-obatan. Dari batangnya dapat diperoleh ijuk dan lidi yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, batang usia muda dapat diambil sagunya, sedangkan pada usia tua dapat dipakai sebagai bahan furnitur. Namundari semua produk aren, nira aren yang berasal dari lengan bungajantan sebagai bahan untuk produksi gula aren adalah yang paling besar nilai ekonomisnya (Bank Indonesia, 2013).

Menurut Baharuddin (2012), tanaman Aren sudah lama dikenal masyarakat Indonesia dan prospektif sebagai komoditas ekspor. Secara nasional tanaman aren berpotensi menjadi salah satu komoditas substitusi gula pasir andalan dalam negeri selain dapat berperan untuk menekan ketergantungan terhadap impor gula. Tanaman Aren umumnya dimanfaatkan oleh masyarakat di wilayah yang tergolong miskin, sehingga secara tidak

langsung berperan dalam mengurangi kemiskinan (poverty alleviation) melalui pemasaran produk tanaman aren dan ketahanan pangan di tingkat petani.

Hal yang sama juga terdapat di provinsi Sumatera Utara dimana tanaman aren masih memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan. Berdasarkan hasil dari penelitian Siregar (2011) Sumatera Utara setiap tahun hanya mampu memproduksi 2.708 ton. Gula aren dari lahan sekitar 4.400 hektar yang tersebar secara acak di hutan-hutan tropis. Sedangkan kebutuhan pertahun, Sumatera Utara membutuhkan 20.000 ton. Begitu juga peluang ekspor, Sumatera Utara belum dapat menyanggupi permintaan gula Aren sejumlah negara di kawasan Asia dan Eropa seperti Jepang. Petani Aren di Sumatera Utara belum menjadikan tanaman bagot (Aren) sebagai komoditas unggulan. Tanaman Aren masih dikelola secara tradisional dan terbatas untuk bahan baku tuak dan gula sakka (gula aren) dengan pola tradisional. Petani masih mengandalkan bibit dari aren yang tumbuh alami di kebunnya. Biji-biji aren yang menjadi bibit tersebut biasanya disebarkan oleh musang. Selain pengelolaan kebun, penyiapan dan pengolahan hasil juga masih dilakukan dengan cara tradisional. Peluang mengembangkan industri hilir dari tanaman aren di Sumatera Utara masih terbuka lebar. Selain karena pasaran lokal masih terbuka, juga adanya pangsa pasar ekspor yang menjanjikan.

Gula Aren yang diproduksi di Desa Baturappe ukurannya rata-rata 1 kilo gram per biji, berbeda dengan produksi gula Aren dari daerah lain yang berukuran kecil. Sehingga produk ini menjadi incaran bagi masyarakat. Hampir 70 % masyarakat Desa Batu Rappe berprofesi sebagai pengrajin gula Aren, selain mereka menjadi petani, sehingga di desa Baturappe sangat mudah menemukan gula Aren.

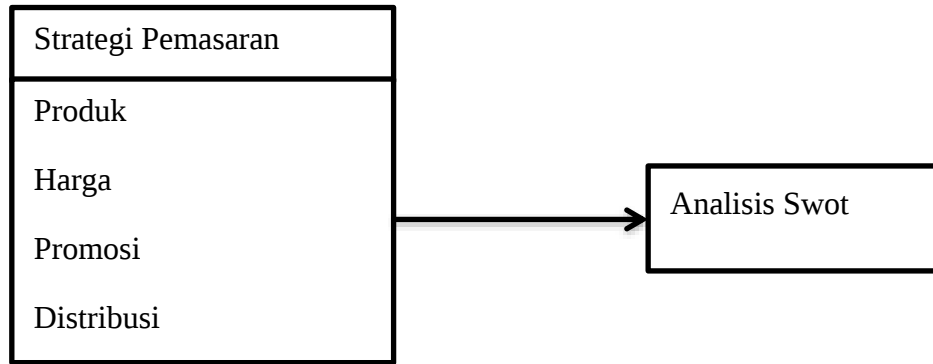
Harga gula Aren di desa Batu rappe rata-rata Rp.20.000 per kilo gram. Pemilik usaha mengaku mampu menjual sekitar 18 kg per hari. Sementara total produksi gula Aren per hari di desa Batu Rappe mencapai 15-20 kilogram. Saat ini sudah banyak pengrajin memasarkan sendiri gula Aren produksi mereka dengan cara memajangkannya di depan rumah masing-masing terkait makin tingginya jumlah pembeli yang berdatangan.

Industri rumah tangga gula Aren di desa Batu Rappe masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan Biring Bulu, pengemasan produk yang kurang menarik dan alat-alat yang digunakan masih bersifat secara tradisional.

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan di atas maka diperlukan penelitian terhadap bagaimana strategi pemasaran usaha gula Aren di desa Batu Rappe kecamatan Biring Bulu dalam rangka mendukung pembangunan ekonomi daerah tersebut.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini adalah strategi untuk mengintegrasikan secara menyeluruh komponen sikap riset dengan cara logis dan sistematis untuk membahas dan menganalisis apa yang menjadi fokus penelitian. Desain penelitian ini menggunakan teknik analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif, yang terdiri dari Strengths, Weakness, Opportunities dan Threats. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).



Gambar 2 Desain Penelitian

Sumber Data

Dalam pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, sumber dan cara. Apabila dilihat dari sumber, terdapat dua jenis sumber data, yakni data primer dan data sekunder. Menurut Sugiono (2017) data primer merupakan data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dan data sekunder merupakan data yang tidak secara langsung di berikan kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Dalam penelitian ini, data primer di dapatkan melalui wawancara langsung dan data sekunder didapatkan dari jurnal artikel, buku dan media internet.

Jenis Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, terdapat empat metode untuk mengumpulkan data, yakni observasi, wawancara dan kuesioner, dokumen, dan bahan audiovisual (Creswell, 2015). Observasi adalah proses mengumpulkan informasi terbuka, dengan mengobservasi atau mengamati orang dan tempat dari penelitian tersebut (Creswell, 2015). Lalu, wawancara adalah ketika penulis menanyakan berbagai pertanyaan terbuka kepada narasumber dan mencatat jawaban mereka yang nantinya dibuat dalam bentuk transkrip untuk dianalisis dan dalam kuesioner dimasukkan pertanyaan yang bersifat tertutup dan terbuka yang memungkinkan penulis mengeksplorasi alasan dari respon pertanyaan tertutupnya (Creswell, 2015). Dokumen terdiri atas catatan publik dan pribadi yang didapat penulis mengenai suatu tempat atau narasumber dalam suatu penelitian dapat berupa surat kabar, notulen rapat, catatan harian pribadi dan surat, (Creswell, 2015). Terakhir adalah bahan audiovisual yang terdiri atas gambar atau suara yang di kumpulkan penulis untuk membantu mereka memahami fenomena sentral yang akan diteliti (Creswell, 2015)

Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis data ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan. Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis data dalam penelitian kualitatif di laksanakan pada saat pengumpulan data seperti di kemukakan oleh Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2010) bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif di lakukan secara interaktif berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Keberadaan industri rumah tangga gula aren di desa Baturappe sudah cukup lama sejak dulu kala dimana kemampuan dan ketrampilan untuk mengolah gula aren sudah menjadi hal yang turun temurun. Gula aren selama ini menjadi sumber mata pencaharian penting bagi para petani di sentra-sentra produksinya.

Tabel 11. Jumlah Pengusaha Gula Aren dan Jumlah Tenaga Kerja Industri Rumah Tangga Gula Aren di Kecamatan Biring Bulu

No.	Nama Pengusaha (Gula Aren)	Jumlah tenaga kerja
1.	Sira	3
2.	Kami	2
3.	Kamasia	3
4.	Tobo	1
5.	Runrung	2
6.	Jumarang	4
7.	Nur	3
8.	Maria	2
9.	Dapi	5
10.	Marni	1
	Jumlah	26

Sumber: Diolah dari Data Kusioner, 2019

Industri rumah tangga gula aren di Baturappe merupakan industri rumah tangga yang memproduksi gula cetak dari tanaman aren. Bahan baku pembuatan gula aren diperoleh dari sari gula atau yang sering disebut sebagai nira dari tanaman aren. Setiap pohon dapat menghasilkan 10–15-liter nira per hari dengan dua kali penyadapan yaitu pada waktu pagi dan sore hari. Cairan nira ini kemudian dimasak dan dicetak menjadi gula cetak. Gula aren ini, semula hanya diproduksi sebagai gula cetak. Proses produksi gula aren dilakukan dengan peralatan yang sangat sederhana, yaitu menggunakan kual, pengaduk dan tungku kayu bakar. Proses produksi dimulai dari penyadapan nira, pemasakan nira, pengadukan dan pencetakan gula aren. Penyadapan nira aren biasanya dilakukan dua kali sehari yaitu pada pagi dan sore hari. Sebelum menyadap, bambu penampung diberi sedikit air kapur pada dasarnya yang bertujuan untuk mengurangi resiko rusaknya nira aren akibat pembiakan organisme mikro. Nira hasil sadapan pagi disaring menggunakan ijuk dari pohon aren kemudian dituang di kual dan dimasak hingga matang agar menjadi gula cetak setengah jadi kemudian disimpan. Nira yang disadap sore, kemudian dicampur dengan nira pagi yang sudah dimasak untuk kemudian dimasak bersama. Kemudian gula aren dicetak di dalam cetakan dari tempurung kelapa. Sebelum digunakan, cetakan tersebut terlebih dahulu dibersihkan dengan menggunakan air kapur dan merendamnya dengan air bersih untuk memudahkan pelepasan gula aren nantinya. Lamapemasakan nira aren hingga dicetak adalah 3-4 jam. Jumlah produksi yang dihasilkan rata - rata 15 kg per hari.

1. Analisis Swot

A. Faktor Internal

Faktor-faktor internal diperoleh dari wawancara dan hasil pengisian kuesioner tahap pertama yang merupakan identifikasi terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe.

a. Kekuatan

1. Kualitas produk yang baik\
2. Ketersediaan tenaga kerja
3. Ketersediaan bahan baku
4. Memerlukan modal yang sedikit

- b. weaknesses (Kelemahan)
 1. Kemasan produk yang masih usang
 2. Belum ada merk dan label
 3. Promosi penjualan belum optimal
 4. Minimnya sumber informasi kerja
- B. Faktor eksternal
 - a. Peluang
 1. Perubahan jumlah penduduk
 2. Perkembangan teknologi
 3. Kerjasama antar distributor
 4. Gula aren sebagai kebutuhan utama (pemanis alami)
 5. Targer pasar kalangan masyarakat
 - b. Ancaman
 1. Perkembangan zaman
 2. Munculnya produk sejenis dari daerah lain
 3. Pengaruh harga gula aren
 4. Kondisi iklim tidak menentu
 - c. Matriks swot

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengusaha industri rumah tangga gula aren, pengamatan dan kajian literatur, maka dapatlah dirumuskan beberapa alternatif strategi pemasaran industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappem melalui strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T seperti yang ditampilkan pada tabel 8.

Tabel 12. Analisis SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	Strenghts (S) 1. Kualitas produk yang baik 2. Ketersediaan tenaga kerja 3. Ketersediaan bahan baku 4. Memerlukan modal yang sedikit	Weaknesses (W) 1. Kemasan produk yang masih using 2. Belum ada merk dan label 3. Promosi penjualan belum optimal 4. Minimnya sumbe informasi Kerja
	Strategi S-O 1. Meningkatkan kualitas produk dengan mengikuti perkembangan teknologi 2. Memerlukan modal yang sedikit untuk memproduksi gula aren. 3. Pemberdayaan tenaga kerja disekitar desa Baturappe.	Strategi W-O 1. Meningkatkan promosi penjualan yang belum optimal dengan menjalin kerjasama antar distributor dan memanfaatkan perkembangan teknologi
Opportunities (O) 1. Perubahan jumlah penduduk 2. Perkembangan teknologi 3. Kerjasama antar distributor 4. Gula aren sebagai kebutuhan utama (pemanis alami) 5. Targer pasar kalangan masyarakat.		
Threats (T) 1. Perkembangan zaman 2. Munculnya produk sejenis dari daerah lain 3. Pengaruh harga gula aren	Strategi S-T 1. Mempertahankan dan Melakukan peningkatan kualitas produk 2. Tenaga kerja yang tersedia dan harga produk yang terjangkau 3. Bahan bahu cukup tersedia dalam kondisi iklim yang tidak menentu.	Strategi W-T 1. Membuat kemasan produk yang higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya 2. Melakukan penetapan harga.

4. Kondisi iklim tidak Menentu		
--------------------------------	--	--

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran, dalam hal ini adalah strategi pemasaran yang dijabarkan dalam bauran pemasaran (4P), yaitu (1) produk, (2) harga, (3) promosi dan (4) distribusi. Secara ringkas alternatif strategi pemasaran industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe.

Tabel 13. Alternatif Strategi Pemasaran Industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe yang Dijabarkan dalam Bauran Pemasaran

Strategi Pemasaran	Strategi yang dijalankan
Produk	1. Mempertahankan dan melakukan peningkatan kualitas produk, 2. Membuat kemasan yang higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya.
Harga	3. Melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya
Promosi	4. Membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet
Distribusi	5. Membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha, 6. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan jaringan internet.

Sumber: Data Olahan

a. Produk

1) Terus melakukan peningkatan kualitas produk. Dengan adanya globalisasi pasar membuat konsumen untuk memilih diantara beragamnya produk. Saat ini gula aren yang beredar di pasar adalah gula aren cetak, gula aren semut dan gula aren pasta. Tuntutan konsumen yang selalu menuntut kualitas yang baik, mengharuskan industri rumah tangga gula aren di DesaBaturappe untuk terus melakukan peningkatan kualitas produk agar dapat menghasilkan produk gula aren yang dapat memuaskan keinginan konsumen.

2). Membuat kemasan produk yang higienes dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya. Konsumen kini lebih banyak membutuhkan waktu untuk memilih produk yang dicari karena produk yang sejenis semakin banyak yang ditawarkan. Untuk membedakan produk-produk sejenis gula aren tidak lain dari kemasan ataupun mereknya. Persaingan di pasar mengharuskan para pengusaha industri rumah tangga gula aren di DesaBaturappe untuk meningkatkan fungsi kemasan untuk dapat memberikan daya tarik kepada konsumen melalui aspek warna, bentuk maupun desainnya.

b. Harga

1). Melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya. Harga untuk industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe selama ini ditentukan oleh pedagang pengumpul dari pihak pengusaha gula aren belum ada. Harga yang di jual di pasar rata-rata Rp. 20.000,- sampai Rp. 25.000,- per 1 biji. Jika dihitung dari biaya produksi (mulai dari penyadapan nira, pengangkutan ke tempat pemasakan, pencetakan sampai pengemasan) keuntungan yang diperoleh dari harga jual tersebut hanya Rp. 50.000,-. Rata-rata Total Penerimaan yang selama ini diterima

oleh pengusaha kecil gula aren adalah Rp. 250.000 yang berasal dari harga jual 10 buah gula aren @ Rp. 25.000,- perbuah. Agar industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe bisa menghitung keuntungan yang diinginkan maka perlu adanya penetapan harga dari pihak pengusaha industri rumah tangga gula aren. Berdasarkan harga pokok produksi ini para pengusaha industri rumah tangga gula aren bisa menentukan berapa laba atau keuntungan yang diinginkan dari produk yang dihasilkan.

c. Promosi

1). Membuat brosur melalui kerjasama dengan dinas pariwisata dan perhotelan ataupun melakukan promosi melalui internet. Langkah awal yang perlu dilakukan dengan promosi adalah membuat produk gula aren yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe mudah dikenali di pasaran. Dengan beberapa keunggulan produk yang diperkenalkan melalui media promosi, konsumen akan dengan mudah mengenali produk yang dimaksud di pasaran. Misalnya selain promosi melalui pameran-pameran pembangunan dan brosur - brosur, pengusaha industri rumah tangga gula aren bisa melakukan promosi dengan memanfaatkan internet. Internet adalah media yang dapat menjangkau pemasaran yang lebih luas.

d. Distribusi

1). Membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha. Ada beberapa peluang keuntungan yang dapat diperoleh melalui kerjasama kemitraan usaha dibandingkan dengan berusaha sendiri yaitu: Kerjasama pemasaran / penampungan produk gula aren dapat lebih jelas, pasti dan periodik. Dalam pemasaran gula aren perlu dibangun kerjasama kemitraan dengan perusahaan makanan atau minuman yang bahan bakunya menggunakan gula aren misalnya pabrik kecap, perusahaan kue tradisional. Hal ini penting untuk menjaga kelangsungan produksi gula aren.

2). Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi. Secara geografis pangsa pasar yang dilayani oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe hanya terpusat di Baturappe dan sekitarnya. Memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan jaringan internet masih sangat mungkin dilakukan mengingat pasar yang berada di luar Kota Makassar. Dengan mempertahankan kualitas produk secara kontinyu, kemungkinan besar produk yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe dapat diterima diberbagai segmen pasar, termasuk pasar yang biasanya mensyaratkan kualitas produk tinggi. Pemasaran lewat internet juga bisa memperpendek saluran distribusi karena konsumen biasanya memesan langsung tanpa harus melalui pedagang pengumpul.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uraian diatas maka dapat di simpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran industri rumah tangga gula aren di Desa Baturappe Kabupaten Gowa meningkatkan kualitas produk dengan membuat kemasan yang higienis dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya.
2. Membangun dan meningkatkan kerjasama kemitraan usaha dengan perusahaan makanan/minuman, serta dengan melakukan perluasan jaringan pemasaran dengan memanfaatkan jaringan teknologi informasi.

REKOMENDASI

1. Meningkatkan kualitas produk dengan membuat kemasan yang lebih higienes dan menarik,
2. Dalam rangka memperluas daerah pemasaran maka strategi pemasaran diterapkan dengan kerjasama kemitraan dan pemanfaatan teknologi informasi,
3. Perlu diupayakan berdirinya lembaga swadaya masyarakat seperti Koperasi Unit Desa (KUD) yang dapat membantu pemasaran gula aren. Hal ini diperlukan agar pengusaha industri rumah tangga gula aren melakukan pemasaran secara langsung ke konsumen sehingga harga yang ditawarkan tidak tergantung pedagang pengumpul,
4. Dalam rangka meningkatkan perekonomian daerah khususnya industri rumah tangga gula aren hendaknya Pemerintah Daerah Kota Tomohon khususnya Dinas yang terkait perlu melakukan pembenahan pada beberapa hal, misalnya pengembangan mutu SDM dari pengusaha - pengusaha industri rumah tangga gula aren di Kota Tomohon melalui pelatihan terpadu baik pelatihan internal dari instansi terkait maupun mendatangkan pakar dari luar atau lingkungan akademis.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Manajemen Penelitian*. Rineka Cipta : Jakarta.
- Asosiasi E-commerce Indonesia. (2022). Laporan Tahunan E-commerce Indonesia. Jakarta: AEI.
- Badan Pusat Statistik. (2022). Statistik Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. Jakarta: BPS
- Bank Indonesia.2011. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Gula Aren (GulaSemutdan Cetak)*.<http://aren>.
- BPS (Badan Pusat Statistik). 2019. Kabupaten gowa Dalam Angka.BPS Gowa
- BPS (Badan Pusat Statistik). 2019. Kecamatan Biringbulu Dalam Angka. 2019 BPS Biringbulu
- Efendi, D. S. 2010. *Prospek PengembanganTanamanAren*
- Mubyarto.2012. *Politik Pertanian dan Pembangunan Pedesaan*. Sinar Hara-pan. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2014. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia.Jakarta.
- Rangkuti, Freddy.2012. *Analisis SWOT Teknik Membedah KasusBisnis*.PT Gramedia PustakaUtama. Indonesia.
- Sari, R. (2021). Manfaat Kesehatan Gula Aren: Tinjauan Pustaka. Jurnal Kesehatan Masyarakat, 15(2), 123-130.
- Siregar.2013. Petani Sumut Belum Jadikan Aren sebagai Komoditas Ungulan.<http://www.medanbisnisonline.com/2009/01/21/petani-sumut-belumjadikan-arenebagai-ko moditas-ungulan>
- Situmorang, Syafrizal, Helmi. 2011. *Bisnis: Perencanaan dan pengembangan*. Jakarta: Wacana Media.
- Soekartawi.2014. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*.PT. Raja Grafindo Persada.Jakarta.

- Soesono, S. 2015. Bertanam aren. Penebar Swadaya. Jakarta. Soeseno, S. 2014. *Bertanam Aren*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soleh, A. D. 2013. *Aren, Sumber Energi Alternatif*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Perkebunan. Bogor.
- Sunanto, H. 2016. *Aren Budidaya dan Multigunanya*. Kanisius Yogyakarta. Sunanto, H. 2015. *Aren Budidaya dan Multigunanya*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Tarigan, Robinson. 2015. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Bumi Aksara. Jakarta.
- We Are Social. (2023). *Digital 2023: Global Overview Report*. We Are Social.
- Yasin, A. Z. F. 2017. *Masa Depan Agribisnis Riau*. Unsri Press. Pekanbaru