

---

# Al-Mustla: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman dan Kemasyarakatan

Volume 8 Nomor 1 Tahun 2026

<https://jurnal.stainmajene.ac.id/index.php/almustla/about>

E-ISSN: 2715-5420

---

## STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL GULA AREN DI DESA MAMBU

Muhammad Rizal<sup>1</sup>, Reza Afandi Ghulam<sup>2</sup>, Muhammad

Alwi<sup>3</sup>

<sup>123</sup>*Institut Teknologi dan Bismis Muhammadiyah, Polewali Mandar, Indonesia*  
[\\*muhammad\\_rizal@gmail.com](mailto:*muhammad_rizal@gmail.com)

---

**Keywords :**

*Development  
Strategy, Small  
Industry, Palm  
Sugar, SWOT  
Analysis.*

*This study aims to analyze the development strategy of the small-scale palm sugar industry in Mambu Village to increase competitiveness and artisans' income. A descriptive qualitative approach was used, with data collected through observation, interviews, and documentation. Data analysis applied the SWOT matrix. The results show the industry's main strengths are high-quality sap raw materials and local skills. However, the weaknesses include limited capital, traditional technology, and restricted marketing. Meanwhile, the rising trend of healthy natural sweeteners offers a major opportunity despite market competition. Recommended development strategies include product diversification (crystal and liquid sugar), utilizing appropriate technology, expanding digital marketing (e-commerce), and strengthening capital partnerships.*

---

**Kata Kunci :**

*Strategi  
Pengembangan,  
Industri Kecil, Gula  
Aren, Analisis  
SWOT.*

**Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pengembangan industri kecil gula aren di Desa Mambu untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan pengrajin. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menerapkan matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Hasil penelitian menunjukkan kekuatan utama usaha terletak pada ketersediaan bahan baku nira*

---

*berkualitas dan keterampilan lokal. Namun, kelemahannya adalah keterbatasan modal, teknologi tradisional, dan pemasaran terbatas. Di sisi lain, tren konsumsi pemanis alami yang sebat menjadi peluang besar di tengah tantangan persaingan. Strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi diversifikasi produk (gula semut dan cair), pemanfaatan teknologi tepat guna, perluasan pasar digital (e-commerce), serta penguatan kemitraan modal.*

---

**Article History :** Received : Accepted :  
12-03-2026 17-05-2026

---

## PENDAHULUAN

Industri kecil merupakan salah satu pilar terpenting dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara, termasuk di Indonesia. Sektor industri kecil ini memiliki peran yang sangat strategis terutama dalam membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran dan menekan angka kemiskinan yang senantiasa menjadi permasalahan utama yang dialami oleh berbagai negara berkembang. Komoditas yang dihasilkan oleh industri kecil pada umumnya memerlukan suatu keahlian khusus yang bersifat lokal dan diwariskan secara turun-temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya. Karakteristik ini membuat produk yang dihasilkan tidak mudah diadopsi oleh pihak luar karena mengandung unsur kearifan lokal setempat serta nilai budaya yang sangat kuat.

Perkembangan sektor industri di wilayah pedesaan belakangan ini telah mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Kemajuan tersebut berjalan seiring dengan semakin meningkatnya akses masyarakat desa terhadap perkembangan teknologi, ketersediaan modal usaha, serta perbaikan infrastruktur penunjang. Saat ini, banyak wilayah pedesaan yang mulai aktif mengembangkan sektor Industri Kecil dan Menengah (IKM) seperti industri kerajinan tangan, pertanian yang berbasis agroindustri, serta berbagai bentuk usaha mikro lainnya yang fokus mengolah hasil-hasil pertanian mentah menjadi produk-produk olahan yang memiliki nilai tambah ekonomi jauh lebih tinggi.

Adanya dorongan kuat dari faktor-faktor eksternal seperti program strategis pemerintah yang direalisasikan dalam bentuk penyaluran bantuan modal kerja dan pelaksanaan berbagai pelatihan manajemen, ditambah dengan peningkatan kualitas akses jalan serta jaringan listrik, turut menjadi stimulus utama yang memicu kemajuan industri di kawasan pedesaan. Selain itu, masifnya penggunaan teknologi digital serta pemanfaatan platform dagang elektronik atau e-commerce saat ini semakin mempermudah para pelaku usaha lokal untuk memasarkan dan mengenalkan produk unggulan daerah mereka ke jangkauan pasar yang jauh lebih luas, bahkan hingga menembus pasar internasional.

Meskipun potensi pertumbuhan tersebut tampak sangat menjanjikan, proses perkembangan industri di pedesaan pada realitasnya masih sering membentur berbagai macam tantangan dan hambatan yang cukup kompleks. Beberapa kendala klasik yang sering dihadapi antara lain adalah keterbatasan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang terampil di desa, akses terhadap lembaga permodalan formal yang masih sangat terbatas dan sulit dijangkau, hingga ketatnya arus persaingan dagang dengan produk-produk industri manufaktur berskala besar yang berasal dari daerah perkotaan. Guna mengatasi permasalahan yang sistemik tersebut, maka sangat diperlukan adanya bentuk dukungan dan sinergi yang jauh lebih besar serta terintegrasi dari pihak pemerintah, sektor swasta, maupun keterlibatan lembaga pendidikan tinggi dalam menyediakan program pelatihan keterampilan teknis serta memfasilitasi kemudahan akses pembiayaan yang ramah bagi pelaku usaha mikro. Jika seluruh tantangan struktural ini dapat diatasi dengan baik, maka industri di wilayah pedesaan memiliki potensi yang sangat besar untuk mentransformasi diri menjadi salah satu pilar utama penopang perekonomian nasional, menciptakan lapangan pekerjaan yang luas di tingkat lokal, sekaligus mampu mereduksi kesenjangan ekonomi yang selama ini terjadi antara wilayah desa dan kota.

Salah satu sektor industri padat karya di pedesaan yang

diharapkan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar adalah industri pengolahan produk lokal. Industri kecil jelas perlu mendapatkan perhatian khusus dari seluruh pemangku kebijakan karena tidak hanya sekadar memberikan kontribusi pendapatan bagi sebagian besar angkatan kerja lokal, melainkan juga menjadi ujung tombak utama dalam upaya kolektif pengentasan kemiskinan, pengurangan angka pengangguran, serta pemerataan distribusi pendapatan masyarakat di daerah. Salah satu komoditas lokal pedesaan yang sangat potensial untuk terus dikembangkan lebih lanjut adalah produk gula aren. Gula aren sendiri merupakan sebuah produk yang dihasilkan dari proses pemekatan cairan nira pohon aren dengan menggunakan bantuan energi panas atau pemasakan tradisional hingga mencapai kadar air yang sangat rendah di bawah enam persen, sehingga ketika suhu cairan tersebut mulai mendingin, karakteristik produk akan berubah menjadi mengeras. Proses pembuatan gula aren ini sebenarnya tergolong cukup mudah dan hampir serupa dengan pembuatan sirup aren, di mana cairan nira segar dipanaskan di atas tungku hingga mengental, kemudian cairan gula kental tersebut dituangkan ke dalam cetakan bambu atau tempurung kelapa dan ditunggu hingga mendingin, sehingga seluruh proses produksinya dapat dilakukan secara mandiri oleh masyarakat dengan hanya memanfaatkan peralatan kerja yang sangat sederhana.

Dalam kehidupan sehari-hari, gula aren telah dikenal secara luas oleh lapisan masyarakat sebagai salah satu bahan pemanis alami untuk makanan dan minuman yang sangat ideal untuk dijadikan sebagai produk substitusi atau pengganti gula pasir. Gula aren diproduksi melalui tahapan penyadapan cairan nira dari pohon aren yang kemudian dikurangi kadar airnya melalui pemanasan hingga berubah bentuk menjadi padat, di mana produk yang dihasilkan biasanya dipasarkan dalam bentuk gula cetak konvensional maupun inovasi berupa gula semut. Secara botani, gula aren merupakan pemanis alami yang diproduksi dari cairan nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon enau atau pohon aren dari keluarga palma. Produk gula aren ini memiliki perbedaan

yang sangat mendasar dengan gula jawa atau gula kelapa, baik ditinjau dari aspek sumber cairan niranya yang berbeda, komposisi kimiawi gula sederhana dan gula kompleks yang dikandungnya, hingga kandungan zat gizi dan non-gizi di dalamnya. Selain itu, sifat fisik kedua jenis gula ini juga sangat mencolok, di mana warna gula aren cenderung jauh lebih gelap akibat proses pemanenan dan metode pengolahannya. Dari aspek organoleptik, gula aren memiliki keunggulan utama pada aromanya yang sangat khas dan memiliki keharuman yang kuat sehingga sering dimanfaatkan sebagai bahan campuran minuman daerah seperti bandrek ataupun sebagai pemanis utama dalam racikan kopi modern. Meskipun dari sisi kesehatan gula kelapa terkadang dinilai memiliki nilai indeks glikemik yang lebih rendah yaitu tiga puluh lima, gula aren yang memiliki nilai indeks glikemik sebesar tujuh puluh tetap menjadi primadona pasar karena karakteristik rasa dan aromanya yang tidak dapat digantikan oleh jenis pemanis lainnya.

Namun, dalam upaya mengembangkan potensi industri kecil gula aren di Desa Mambu agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas, para pelaku usaha lokal masih sering dihadapkan pada kendala perumusan strategi usaha yang matang. Dalam konteks bisnis, selain harus memikirkan efisiensi biaya produksi dan jalur distribusi barang, terdapat banyak sekali faktor eksternal lain seperti fluktuasi nilai tukar, kebijakan pajak, regulasi birokrasi lokal, serta tingkat sensitivitas harga di sisi konsumen yang sangat memengaruhi ketepatan penentuan strategi harga di pasar. Terdapat beberapa pendekatan strategi harga yang sebenarnya dapat diadopsi, seperti penerapan *penetration pricing* dengan memasang harga rendah di awal untuk menarik minat konsumen dan membangun pangsa pasar, *skimming pricing* dengan menetapkan harga tinggi pada masa peluncuran awal guna menasar segmen pasar premium sebelum menurunkannya secara bertahap, *premium pricing* yang secara konsisten mempertahankan harga tinggi demi menjaga citra merek yang eksklusif, hingga strategi *dynamic pricing* yang melakukan penyesuaian harga secara fleksibel berdasarkan variabel lokasi,

waktu, serta tingkat permintaan pengguna. Berdasarkan kompleksitas permasalahan tersebut, maka diperlukan adanya sebuah kajian ilmiah yang mendalam guna merumuskan sebuah strategi pengembangan usaha yang komprehensif, terarah, dan aplikatif bagi industri kecil gula aren di Desa Mambu agar dapat berkembang secara berkelanjutan.

Berdasarkan pemaparan mendalam yang telah diuraikan pada bagian latar belakang di atas, maka yang menjadi inti rumusan masalah dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana bentuk strategi pengembangan usaha yang paling tepat, efektif, dan adaptif untuk diterapkan pada industri kecil pengolahan gula aren yang ada di Desa Mambu.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif interpretif yang dilaksanakan selama dua bulan, terhitung sejak Januari hingga Maret 2025, bertempat di Desa Mambu, Kecamatan Luyo, Provinsi Sulawesi Barat. Untuk mendapatkan gambaran yang alamiah dan mendalam mengenai kondisi objek di lapangan, peneliti mengumpulkan dua jenis sumber data, yaitu data primer yang diperoleh langsung secara lisan dan perilaku dari para informan atau pengrajin gula aren, serta data sekunder berupa bukti teoritis dari studi pustaka, dokumen, foto, maupun rekaman video. Proses pengumpulan data tersebut dilakukan secara langsung dengan mengombinasikan empat teknik utama, yaitu penyebaran kuesioner kepada masyarakat Desa Mambu, observasi atau pengamatan langsung di lokasi pembuatan gula aren, studi pustaka dari berbagai literatur relevan, serta wawancara tatap muka secara terstruktur bersama pihak-pihak yang bersangkutan.

Seluruh data yang telah terkumpul kemudian diidentifikasi berdasarkan variabel penelitian yang berfokus pada sembilan elemen Business Model Canvas—meliputi segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aliran pendapatan,

sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya—serta komponen analisis SWOT yang memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha. Selanjutnya, variabel-variabel tersebut dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui tiga tahapan interaktif yang sistematis. Tahapan analisis data tersebut diawali dengan reduksi data untuk menyaring dan menyempurnakan informasi yang relevan, dilanjutkan dengan penyajian data secara naratif yang terklasifikasi sesuai pokok permasalahan, dan diakhiri dengan penarikan kesimpulan guna memeriksa serta menguji kebenaran data agar diperoleh hasil akhir yang valid sesuai dengan fokus pengembangan industri kecil gula aren.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Desa Mambu yang terletak di Kecamatan Luyo, Kabupaten Polewali Mandar, Provinsi Sulawesi Barat, merupakan wilayah potensial bagi pengembangan usaha pengolahan gula aren. Sektor ini didukung oleh ketersediaan tanaman kelapa palma (enau) yang tumbuh subur dan dimanfaatkan oleh masyarakat setempat sebagai mata pencaharian pokok maupun sampingan.

Secara umum, komoditas gula aren di desa ini masih dihasilkan melalui proses produksi tradisional yang diwariskan secara turun-temurun. Pola pengolahan konvensional ini menghasilkan produk akhir yang memiliki cita rasa khas, keharuman yang kuat, serta nilai budaya lokal yang tinggi di mata konsumen regional.

Meskipun memiliki potensi bahan baku yang melimpah, para pengrajin di Desa Mambu hingga saat ini masih diperhadapkan pada berbagai tantangan struktural yang klasik. Beberapa kendala utama di antaranya meliputi rantai proses produksi yang sangat sederhana, keterbatasan adopsi teknologi tepat guna, serta akses jaringan pasar yang masih bersifat lokal dan terbatas.

### **Karakteristik Informan (Pengrajin Gula Aren)**

Faktor usia atau distribusi umur informan memegang peranan yang sangat penting dalam keberlanjutan usaha. Perbedaan usia memengaruhi cara pandang, kapasitas fisik, tingkat pengalaman, serta kesiapan mental para pengrajin dalam mengelola sekaligus mengadopsi pembaruan sistem manajemen usaha.

Berdasarkan data lapangan terhadap 20 responden, separuh dari total pengrajin (50% atau sebanyak 10 orang) berada pada rentang usia produktif yaitu 31-40 tahun. Sementara itu, kelompok usia muda (20-30 tahun) dan kelompok usia tua (41-50 tahun) masing-masing memiliki porsi yang seimbang, yaitu sebesar 25% atau sebanyak 5 orang responden.

Dominasi pengrajin pada usia matang memberikan keuntungan berupa kombinasi yang ideal antara ketahanan fisik kerja dengan kematangan emosional dalam berusaha. Karakteristik kelompok usia tua umumnya unggul pada kepemilikan pengalaman empiris yang kaya terkait teknik penyadapan nira, sedangkan kelompok usia muda cenderung jauh lebih responsif dan adaptif terhadap inovasi teknologi kemasan maupun pemasaran digital.

Selain faktor usia, tingkat pengalaman atau lama usaha menjadi indikator utama yang menentukan efisiensi kerja produksi. Pengrajin yang telah mengelola usaha selama bertahun-tahun cenderung memiliki intuisi yang tajam dalam mendeteksi kualitas nira murni serta mampu memprediksi fluktuasi permintaan pasar lokal secara berkala.

Data penelitian menunjukkan bahwa mayoritas informan, yaitu sebesar 75% (15 responden), telah memiliki pengalaman mengelola industri kecil gula aren ini selama kurun waktu 3 hingga 6 tahun. Selebihnya, sebanyak 25% (5 responden) merupakan pelaku usaha pemula yang baru memiliki pengalaman kerja berkisar antara 1 hingga 3 tahun.

Implikasi dari data tersebut menegaskan bahwa sebagian besar pengrajin di Desa Mambu telah melewati fase kritis adaptasi usaha dan berhasil menguasai teknik pengolahan dengan baik. Fondasi pengalaman yang kuat selama 3-6 tahun ini menjadi modal

internal yang berharga dalam menjaga konsistensi cita rasa dan mutu produk gula aren yang dihasilkan.

### **Pendapatan Usaha Gula Aren**

Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas pengolahan gula aren di Desa Mambu menunjukkan adanya variasi atau kesenjangan nominal yang cukup mencolok antarpengrajin. Berdasarkan akumulasi bulanan, nilai pendapatan rata-rata pengrajin berada pada kisaran Rp 1.000.000 per bulan.

Meskipun demikian, penelitian mencatat bahwa nilai pendapatan tertinggi yang mampu dicapai oleh pengrajin tertentu dapat menyentuh angka Rp 3.000.000 per bulan. Sebaliknya, pada kondisi pengolahan yang minimal atau terbatas, pendapatan terendah pengrajin hanya berada di angka Rp 600.000 per bulan.

Kesenjangan variasi pendapatan yang cukup lebar ini pada dasarnya dipengaruhi oleh perbedaan kapasitas produksi harian, jumlah pohon aren produktif yang dikelola, serta saluran pemasaran yang diakses. Di samping itu, ketidakpastian harga di pasar berkontribusi memperumit stabilitas finansial dan menghambat rencana investasi jangka panjang bagi pengembangan usaha mereka.

### **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Variabel pertama yang memengaruhi tinggi rendahnya pendapatan secara signifikan adalah kuantitas atau banyaknya pohon aren yang siap disadap. Jumlah pohon berkorelasi positif dengan pendapatan; semakin banyak pohon aren yang disadap, maka volume produksi nira harian akan meningkat dan mendorong kuantitas produksi gula secara langsung.

Variabel kedua adalah harga jual di pasar yang bersifat fluktuatif dan sangat sensitif terhadap mutu produk yang ditawarkan oleh pengrajin. Ketika pengrajin menghasilkan produk dengan cetakan yang kurang rapi atau tekstur yang lembek, harga jual akan anjlok, sedangkan produk gula yang bersih, kering, dan harum akan memicu lonjakan harga jual yang tinggi.

Variabel ketiga yang memberikan dampak negatif terhadap margin keuntungan bersih adalah tingginya beban biaya produksi. Aktivitas produksi komoditas ini memakan biaya operasional yang tidak sedikit, di mana rata-rata pengrajin menghabiskan dana kurang lebih Rp 3.400.000 per bulan untuk membiayai pengadaan logistik kayu bakar dan ongkos transportasi.

Secara keseluruhan, ketiga variabel ini saling berinteraksi secara dinamis di lapangan dalam menentukan tingkat kesejahteraan ekonomi para pengrajin. Pengelolaan biaya operasional secara efisien dan pemanfaatan bahan bakar alternatif menjadi kunci krusial untuk menekan pengeluaran logistik, sehingga margin keuntungan bersih pengrajin dapat ditingkatkan.

## **Pembahasan**

Berdasarkan hasil pemetaan melalui analisis SWOT, industri kecil gula aren di Desa Mambu terbukti memiliki kekuatan internal yang kokoh pada aspek kualitas rasa dan keaslian citra tradisional. Nilai aroma khas keharuman alami yang melekat pada produk ini menjadi diferensiasi produk yang tidak dapat ditiru oleh komoditas gula kelapa maupun gula tebu.

Kekuatan orisinalitas tersebut harus dioptimalkan untuk menutupi kelemahan internal berupa keterbatasan modal kerja dan ketergantungan pada peralatan produksi yang serbatradisional. Transformasi teknologi dan penyuntikan modal menjadi program prioritas utama agar standar higienisitas serta kapasitas volume produksi pengrajin dapat ditingkatkan secara massal.

Melihat dari dinamika lingkungan eksternal, momentum pergeseran gaya hidup sehat masyarakat yang mulai menggemari konsumsi produk organik merupakan sebuah peluang pasar yang sangat besar. Gula aren Desa Mambu dapat diposisikan sebagai produk pemekatan pemanis alami yang sehat karena memiliki nilai indeks glikemik yang jauh lebih ramah bagi tubuh.

Peluang penetrasi pasar ini sekaligus berfungsi sebagai tameng dalam menghadapi ancaman berupa gempuran produk

pemanis buatan industri dan gula kelapa yang dibanderol dengan harga jauh lebih murah. Pengrajin harus mampu mengomunikasikan nilai edukasi kesehatan produknya agar konsumen bersedia membayar dengan harga yang pantas (premium pricing).

Jika diintegrasikan ke dalam kerangka Business Model Canvas (BMC), maka segmen pelanggan yang disasar oleh industri kecil ini tidak boleh lagi terjebak pada ruang lingkup konsumen lokal pedesaan semata. Pangsa pasar harus diperluas secara agresif menuju jaringan industri kuliner, pelaku usaha kedai kopi modern, hingga menjangkau konsumen retail via online.

Perluasan segmentasi tersebut wajib dibarengi dengan penajaman proposisi nilai (value propositions) yang menekankan aspek produk murni tanpa bahan pengawet kimia. Pada elemen saluran (channels), adopsi teknologi informasi berbasis platform e-commerce dan optimalisasi jejaring sosial menjadi media vital untuk memotong rantai distribusi yang panjang.

Pada dimensi hubungan pelanggan (customer relationships), para pengrajin di Desa Mambu dituntut mulai membangun identitas merek (brand identity) yang kuat melalui pembaruan desain kemasan (packaging) yang modern dan higienis. Upaya ini penting untuk meningkatkan daya tarik estetika produk saat dipromosikan di pasar digital.

Selanjutnya, struktur aliran pendapatan (revenue streams) pengrajin tidak boleh hanya mengandalkan penjualan produk gula cetak konvensional yang monoton. Pendapatan usaha harus didiversifikasi dengan memproduksi variasi turunan baru yang bernilai jual tinggi dan praktis di mata konsumen, seperti inovasi produk gula semut dan gula aren cair.

Terakhir, keberlanjutan ekosistem usaha ini secara jangka panjang akan sangat bergantung pada efektivitas elemen kemitraan utama (key partnerships). Pengrajin perlu membangun sinergi strategis yang kokoh bersama pemerintah daerah, lembaga koperasi desa, serta institusi perbankan untuk membuka sumbatan akses modal dan pelatihan manajemen.

Melalui integrasi strategi yang berfokus pada penguatan mutu internal, diversifikasi varian produk, digitalisasi jalur pemasaran, serta dukungan pembiayaan, industri kecil di Desa Mambu akan naik kelas. Implementasi langkah taktis ini diharapkan mampu mentransformasi gula aren menjadi komoditas unggulan daerah sekaligus motor penggerak ekonomi masyarakat.

## **PENUTUP**

Industri kecil gula aren di Desa Mambu memiliki potensi besar untuk dikembangkan berkat ketersediaan bahan baku yang memadai, keterampilan lokal turun-temurun, serta keunikan cita rasa khas yang tidak dimiliki oleh gula kelapa. Namun, perkembangan industri ini masih terhambat oleh tantangan utama berupa keterbatasan modal kerja, penggunaan teknologi produksi yang sederhana, dan strategi pemasaran yang terbatas sehingga menghambat perluasan pasar serta kapasitas produksi harian. Berdasarkan analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC), strategi pengembangan yang paling efektif wajib berfokus pada peningkatan kualitas produksi dan diversifikasi produk turunan. Melalui implementasi strategi yang terintegrasi ini, industri kecil di Desa Mambu berpotensi besar meningkatkan daya saing lokal, memperluas pangsa pasar, serta memberikan kontribusi signifikan bagi penguatan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat sekitar.

Untuk memajukan industri ini, para pelaku usaha atau pengrajin disarankan mulai melakukan diversifikasi produk menjadi gula semut dan gula aren cair yang bernilai jual tinggi, sekaligus mengadaptasi teknologi pengemasan modern demi membangun brand identity. Di sisi pemasaran, pelaku usaha harus memaksimalkan ekosistem digital melalui platform e-commerce dan jejaring sosial guna menjangkau pasar organik yang lebih luas di luar wilayah lokal. Langkah ini perlu didukung oleh Pemerintah Kabupaten Polewali Mandar melalui pemberian program pelatihan teknis produksi yang efisien dan higienis, fasilitasi legalitas, serta bantuan promosi digital yang berkelanjutan. Terakhir, lembaga

keuangan dan koperasi didorong untuk membangun kemitraan strategis dalam memberikan kemudahan akses permodalan serta pembinaan manajemen usaha guna menekan biaya operasional yang selama ini berdampak negatif terhadap margin pendapatan bersih pengrajin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ikhsan. 2021. “Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal: Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren.”
- Aidit. 2023. “Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren Melalui Pendekatan Business Model Canvas Di Desa Labuaja Kecamatan Cenrana Kabupaten Maros.”
- Amalia, Alfi, Wahyu Hidayat, and Agung Budiarmo. 2020. “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik.” *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 1 (2): 9.
- Aris, Lutfi. 2024. “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Gula Aren Di Kelompok Tani Argomulyo Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang,” September, 167–86.
- Bonita. 2020. “EDAJ 2 (3) (2013) Economics Development Analysis Journal Strategi Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Batik Di Kota Semarang Dipublikasikan Agustus 2013.” *Economics Development Analysis Journal* 2 (3): 234–45. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>.
- Darma, Asysyuura, and Angka & Andi Werawe. 2023. “Pengembangan Usaha Gula Aren Dalam Meningkatkan Nilai Jual Dan Pasar.” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)* 4 (3): 2487–93.
- Dwi, Mulyani & Darliah, and Rasdiansyah. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian* 7 (2): 309–15. <https://doi.org/10.17969/jimfp.v7i2.19568>.

- Gunawan, Faisal. 2023. "Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar." *Jurnal Sosial Dan Teknologi* 3 (90500120088): 77–96.
- Heri, and Meilia & Heryanita. 2021. "SPK Penentuan Prioritas Pengembangan Industri Kecil Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Proses (AHP)." *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Multimedia* 3.3:37–42.
- Hidayat, Anas. 2021. "Analisis Perkembangan Industri Kecil Berdasarkan Penyusunan Indeks Produktivitas Dan Tingkat Efisiensinya Di Daerah Istimewa Yogyakarta." *Economic Journal of Emerging Markets*, 36–51. <https://doi.org/10.20885/ejem.v3i0.6592>.
- Isnaini, et al. 2020. "Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren Di Kabupaten Aceh Tenggara." *Jurnal Agribisnis Sumatera Utara* 4 (2): 55–65.
- Jasmine, Khanza. 2024. "Persepsi Pemilih Pemula Terhadap Pemilu 2024 (Studi Di Man 1 Bandar Lampung) Skripsi." *Penambahan Natrium Benzoat Dan Kalium Sorbat (Antiinversi) Dan Kecepatan Pengadukan Sebagai Upaya Penghambatan Reaksi Inversi Pada Nira Tebu 2024*.
- Kurniawan, Miftakhurizal, and Novi Haryati. 2021. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sari Buah Sirsak." *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri* 6 (2): 97–102.
- Maemonah. 2021. "Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal." *Economics Development Analysis Journal* 4 (4): 414–26. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>.
- Rachman, Benny. 2020. "Karakteristik Petani Dan Pemasaran Gula Aren Di Banten Farmers ' Characteristics and Palm Sugar Marketing in Banten." *Pusat Analisis Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian* 27 (1): 53–60.
- Radam. 2020. "Pengolahan Gula Aren (Arrenga Pinnata Merr) Di Desa Banua Hanyar Babupaten Hulu Sungai Tengah." *Jurnal*

Hutan Tropis 3 (3): 267–76.

Saputra. 2020. “Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli Development Strategi Of A Small Industrial Sugar Ini Kecamatan Basidondo Tolitoli District.” *Economy Deposit Journal (E-DJ)* 2 (2): 28–37.

Sefi. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Berbasis Pertanian Organik.” *Buletin Ilmiah IMPAS* 23 (2): 137–51. <https://doi.org/10.35508/impas.v23i2.8664>.