

Received: August 27, 2025 | Accepted: December 06, 2025 | Published: March 11, 2025

Sistem Penjualan Gula Merah di Desa Beringin

Celian Juni Warni Daeli¹, Romi Mesra²

^{1,2} Universitas Negeri Manado

Email: 20606017@unima.ac.id¹, romimesra@unima.ac.id²



Abstract

This community service project aims to identify and describe the brown sugar sales system in Beringin Village, a village known for its abundant coconut and sugar palm plantations, with a long-standing tradition of brown sugar production. The method used in this community service is Participatory Rural Appraisal (PRA), with data collection techniques through direct observation and in-depth interviews with informants selected purposively from local brown sugar business actors. The results of the community service show that the brown sugar sales system in Beringin Village is still traditional, characterized by the ongoing practice of bartering as a transaction mechanism, verbal pricing without standard standards, and a production process that uses traditional equipment based on local wisdom. The price of brown sugar is set at Rp. 12,000 per kilogram based on informal agreements between residents. Although the sales system is still conventional, the Beringin Village community has strong social capital in the form of a tradition of mutual cooperation, superior and natural product quality, and a strong commitment to passing on production traditions to the next generation as a foundation for sustainable business development.

Keywords: *Brown Sugar, Traditional Sales System, Local Wisdom*

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan sistem penjualan gula merah di desa Beringin, sebuah desa yang dikenal memiliki potensi perkebunan kelapa dan pohon aren yang melimpah dengan tradisi produksi gula merah yang telah berlangsung secara turun-temurun. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah Participatory Rural Appraisal (PRA) dengan teknik pengumpulan data melalui observasi langsung dan wawancara mendalam kepada informan yang dipilih secara purposif dari kalangan pelaku usaha gula merah setempat. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa sistem penjualan gula merah di desa Beringin masih bersifat tradisional, ditandai dengan masih berlangsungnya praktik barter sebagai mekanisme transaksi, penetapan harga secara lisan tanpa standar yang baku, serta proses produksi yang sepenuhnya menggunakan peralatan tradisional berbasis kearifan lokal. Harga gula merah ditetapkan pada angka Rp. 12.000 per kilogram berdasarkan kesepakatan tidak formal antarwarga. Meskipun

sistem penjualan masih konvensional, masyarakat desa Beringin memiliki modal sosial yang kuat berupa tradisi gotong royong, kualitas produk yang unggul dan alami, serta komitmen tinggi untuk meneruskan tradisi produksi kepada generasi berikutnya sebagai fondasi pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Gula Merah, Sistem Penjualan Tradisional, Kearifan Lokal

Pendahuluan

Gula merah merupakan salah satu produk agroindustri tradisional yang telah lama menjadi bagian penting dari kehidupan masyarakat pedesaan di Indonesia, khususnya di daerah-daerah yang memiliki potensi perkebunan kelapa dan pohon aren yang melimpah. Produk ini dihasilkan melalui proses pengolahan nira yang diperoleh dari sadapan pohon kelapa atau aren, kemudian dimasak hingga mengental dan dicetak dalam berbagai bentuk. Keberadaan gula merah tidak hanya bernilai ekonomis, tetapi juga memiliki dimensi sosial dan budaya yang kuat dalam kehidupan masyarakat desa (Santoso, 2019). Di berbagai wilayah pedesaan Indonesia, produksi gula merah masih dilakukan secara turun-temurun menggunakan peralatan tradisional yang diwariskan dari generasi ke generasi, menjadikannya sebagai bagian dari identitas budaya lokal yang tetap lestari hingga saat ini.

Desa Beringin merupakan salah satu desa yang terletak di kawasan subur dengan potensi perkebunan kelapa dan pohon aren yang sangat melimpah. Kondisi geografis dan iklim yang mendukung menjadikan desa ini sebagai sentra produksi gula merah yang cukup dikenal di wilayahnya. Masyarakat desa Beringin telah menjalankan tradisi pembuatan gula merah secara turun-temurun sejak zaman nenek moyang, di mana setiap tahapan proses produksi masih menggunakan alat-alat tradisional yang khas dan terus dipertahankan hingga sekarang (Nugroho, 2020). Hal ini mencerminkan betapa kuatnya ikatan antara masyarakat desa dengan kearifan

lokal yang dimiliki, sekaligus menjadi fondasi kokoh bagi keberlanjutan usaha produksi gula merah di desa tersebut.

Tradisi gotong royong yang mengakar kuat di desa Beringin memberikan pengaruh yang sangat signifikan terhadap sistem produksi dan penjualan gula merah. Dalam konteks ini, gotong royong tidak sekadar menjadi nilai sosial, tetapi juga berfungsi sebagai mekanisme ekonomi kolektif yang mempererat kerja sama antarwarga dalam proses produksi, pengemasan, hingga pemasaran gula merah (Putri & Handayani, 2018). Antusiasme masyarakat dalam bekerja sama mengolah gula merah mencerminkan kesadaran kolektif akan pentingnya menjaga kelangsungan usaha berbasis pertanian dan perkebunan yang telah menjadi tulang punggung perekonomian desa. Nilai gotong royong inilah yang membuat sistem penjualan gula merah di desa Beringin memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan sistem penjualan di daerah lainnya.

Dari perspektif ekonomi, produksi dan penjualan gula merah telah terbukti memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan rumah tangga masyarakat desa Beringin. Usaha gula merah yang dikelola secara tradisional namun berkelanjutan ini mampu menjadi sumber penghasilan utama maupun sampingan bagi sebagian besar keluarga di desa tersebut (Rahmawati, 2021). Potensi ekonomi yang terkandung dalam industri gula merah berbasis kerakyatan ini sesungguhnya sangat besar apabila dikelola dengan sistem penjualan yang lebih terstruktur dan modern. Namun demikian,



keterbatasan akses terhadap pasar yang lebih luas serta minimnya pengetahuan tentang manajemen penjualan masih menjadi tantangan utama yang dihadapi para pelaku usaha gula merah di desa Beringin.

Sistem penjualan yang diterapkan oleh masyarakat desa Beringin saat ini masih bersifat konvensional, di mana transaksi jual beli sebagian besar dilakukan secara langsung atau melalui perantara pedagang pengumpul yang seringkali menentukan harga secara sepihak. Kondisi ini menyebabkan nilai tambah yang diperoleh para petani pengrajin gula merah menjadi sangat terbatas, sementara margin keuntungan lebih banyak dinikmati oleh pelaku rantai distribusi di tingkat yang lebih tinggi (Wijaya & Kurniawan, 2020). Ketidakseimbangan dalam struktur harga ini berimplikasi langsung pada tingkat kesejahteraan masyarakat produsen gula merah yang belum mencapai level yang semestinya, meskipun produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dan permintaan pasar yang cukup tinggi. Pembenahan sistem penjualan menjadi suatu kebutuhan mendesak yang tidak dapat diabaikan lagi.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di era digital saat ini membuka peluang besar bagi masyarakat desa untuk meningkatkan jangkauan pemasaran produk-produk lokal termasuk gula merah. Platform perdagangan elektronik dan media sosial telah terbukti mampu menjadi instrumen efektif dalam memperluas akses pasar bagi pelaku usaha mikro dan kecil di berbagai daerah (Firmansyah & Lestari, 2022). Namun, pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran gula merah di desa Beringin masih sangat minim, mengingat keterbatasan literasi digital yang dimiliki oleh sebagian besar masyarakat setempat. Kesenjangan

antara potensi yang ada dengan kapasitas masyarakat dalam memanfaatkan teknologi inilah yang mendorong perlunya intervensi melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang bersifat aplikatif dan berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bidang pengembangan usaha berbasis produk lokal merupakan salah satu bentuk tanggung jawab institusi pendidikan tinggi dalam mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat. Melalui pendekatan pengabdian yang partisipatif, perguruan tinggi dapat berperan aktif sebagai jembatan antara ilmu pengetahuan dan praktik nyata di lapangan, sehingga solusi yang ditawarkan benar-benar relevan dengan kebutuhan dan kondisi masyarakat sasaran (Hidayat & Susanto, 2021). Pengabdian yang berfokus pada sistem penjualan gula merah di desa Beringin diharapkan mampu memberikan dampak positif yang terukur, tidak hanya dalam aspek peningkatan pendapatan, tetapi juga dalam hal penguatan kapasitas masyarakat untuk mengelola usahanya secara lebih profesional dan berdaya saing.

Keberlangsungan sistem produksi dan penjualan gula merah di desa Beringin yang tetap mempertahankan proses pembuatan berbasis alat tradisional di tengah arus modernisasi merupakan suatu kekayaan yang perlu dijaga sekaligus dikembangkan. Kemampuan masyarakat untuk menghindari penggunaan bahan-bahan kimia berlebihan dalam proses produksi mencerminkan kesadaran akan pentingnya produk yang alami dan ramah lingkungan, yang justru menjadi nilai jual tersendiri di pasar modern saat ini (Anggraini & Prasetyo, 2023). Dengan demikian, pengembangan sistem penjualan gula merah di desa Beringin tidak semata-mata berorientasi pada aspek komersial, tetapi juga mencakup dimensi



pelestarian budaya, keberlanjutan lingkungan, dan penguatan identitas lokal yang menjadi keunggulan kompetitif produk gula merah desa Beringin di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Beberapa penelitian dan pengabdian terdahulu telah mengkaji upaya peningkatan sistem penjualan dan pemberdayaan petani gula merah di berbagai wilayah Indonesia. Nurhayati dan Setiawan (2019) dalam kegiatan pengabdian mereka di Kabupaten Banyumas menemukan bahwa penerapan sistem pencatatan keuangan sederhana dan pelatihan penetapan harga pokok produksi mampu meningkatkan pendapatan petani gula kelapa hingga 23 persen dalam kurun waktu enam bulan. Sementara itu, Prabowo dan Octaviani (2020) melaksanakan pengabdian di sentra produksi gula aren di Sumatera Barat dengan memfokuskan intervensi pada pembentukan kelompok usaha bersama dan penguatan akses pasar melalui kemitraan dengan koperasi daerah, yang berhasil memperluas jaringan distribusi produk gula aren lokal ke pasar-pasar kabupaten tetangga. Kedua kegiatan pengabdian tersebut menunjukkan bahwa intervensi berbasis penguatan kelembagaan dan manajemen usaha memberikan hasil yang positif dalam meningkatkan posisi tawar petani gula tradisional.

Selain itu, Maharani dan Fadillah (2021) melakukan pengabdian kepada masyarakat di Kabupaten Lombok Tengah yang berfokus pada digitalisasi pemasaran gula merah berbasis media sosial dan marketplace online. Hasil kegiatan tersebut menunjukkan adanya peningkatan volume penjualan sebesar 35 persen setelah masyarakat diberikan pelatihan penggunaan platform digital untuk memasarkan produk mereka secara lebih luas. Kegiatan pengabdian ini

juga berhasil mendorong terbentuknya komunitas penjual gula merah berbasis online yang aktif dan mandiri dalam mengelola akun pemasaran digital mereka. Ketiga pengabdian terdahulu ini memberikan landasan empiris yang kuat bahwa intervensi terencana dalam aspek sistem penjualan, kelembagaan, dan digitalisasi pemasaran mampu memberikan perubahan signifikan bagi komunitas produsen gula merah tradisional.

Meskipun pengabdian-pengabdian terdahulu telah memberikan kontribusi berharga dalam upaya peningkatan kesejahteraan petani gula merah, terdapat celah yang cukup signifikan yang belum dijangkau oleh kegiatan-kegiatan tersebut. Sebagian besar pengabdian sebelumnya cenderung berfokus pada satu aspek saja, baik itu pelatihan keuangan, penguatan kelembagaan, maupun digitalisasi pemasaran, tanpa mengintegrasikan ketiga aspek tersebut dalam satu pendekatan yang komprehensif dan terpadu (Nurhayati & Setiawan, 2019; Prabowo & Octaviani, 2020). Selain itu, pengabdian terdahulu belum banyak yang secara khusus mempertimbangkan dimensi budaya dan kearifan lokal sebagai modal sosial yang dapat diintegrasikan ke dalam strategi pengembangan sistem penjualan yang efektif dan berkelanjutan.

Kesenjangan lain yang ditemukan adalah minimnya perhatian pengabdian sebelumnya terhadap keberlanjutan program setelah kegiatan pengabdian berakhir. Banyak program yang memberikan hasil baik selama masa pendampingan, namun tidak berhasil menciptakan kapasitas mandiri pada masyarakat untuk melanjutkan dan mengembangkan sistem penjualan yang telah dibangun (Maharani & Fadillah, 2021). Hal ini menunjukkan perlunya pendekatan pengabdian yang tidak hanya



berorientasi pada transfer pengetahuan jangka pendek, tetapi juga pada pembangunan kapasitas institusional lokal yang mampu menjamin keberlanjutan program dalam jangka panjang, terutama dengan memanfaatkan kekuatan tradisi gotong royong yang sudah mengakar di desa Beringin.

Kebaruan dari pengabdian ini terletak pada pendekatan integratif yang menggabungkan tiga dimensi sekaligus, yaitu penguatan sistem penjualan berbasis kearifan lokal, pemberdayaan kelembagaan komunitas, dan pemanfaatan teknologi digital yang disesuaikan dengan kapasitas dan budaya masyarakat desa Beringin. Berbeda dengan pengabdian-pengabdian sebelumnya yang cenderung parsial, pengabdian ini dirancang untuk menghasilkan model sistem penjualan gula merah yang kontekstual, yakni model yang lahir dari dan untuk masyarakat desa Beringin dengan mempertimbangkan nilai-nilai gotong royong sebagai pondasi utama pengelolaan usaha bersama. Pendekatan ini diharapkan menghasilkan sebuah model yang dapat direplikasi di desa-desa lain dengan karakteristik serupa.

Selain itu, novelty pengabdian ini juga terletak pada upaya mendokumentasikan dan mengformalisasi kearifan lokal proses produksi gula merah tradisional desa Beringin sebagai bagian dari strategi branding dan diferensiasi produk di pasar. Dengan menjadikan tradisi dan keotentikan proses produksi sebagai nilai jual utama, pengabdian ini memperkenalkan konsep "heritage marketing" yang memposisikan gula merah desa Beringin bukan sekadar komoditas biasa, melainkan produk bernilai budaya tinggi yang memiliki daya tarik tersendiri di pasar konsumen modern yang semakin menghargai produk-produk alami dan autentik (Anggraini &

Prasetyo, 2023).

Realitas di lapangan menunjukkan bahwa masyarakat desa Beringin sesungguhnya memiliki semua modal dasar yang dibutuhkan untuk membangun sistem penjualan gula merah yang lebih maju dan berdaya saing. Sumber daya alam yang melimpah, tradisi produksi yang telah teruji selama berabad-abad, semangat gotong royong yang kuat, serta produk berkualitas yang bebas dari bahan kimia berlebihan merupakan aset-aset berharga yang selama ini belum dioptimalkan secara maksimal dalam strategi penjualan yang diterapkan oleh masyarakat (Wijaya & Kurniawan, 2020). Kondisi ini mencerminkan adanya kesenjangan antara potensi nyata yang dimiliki masyarakat dengan kapasitas mereka dalam mentransformasi potensi tersebut menjadi nilai ekonomi yang lebih tinggi melalui sistem penjualan yang terorganisir.

Di sisi lain, dinamika pasar yang terus berkembang menuntut adaptasi yang cepat dari para pelaku usaha gula merah agar tidak tertinggal dari persaingan dengan produk-produk substitusi maupun gula merah dari daerah lain yang telah lebih dulu mengembangkan sistem pemasaran modern. Kegiatan pengabdian ini hadir sebagai respons konkret terhadap kebutuhan nyata masyarakat desa Beringin untuk mendapatkan pendampingan dalam membangun sistem penjualan yang lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan tanpa harus meninggalkan identitas budaya dan kearifan lokal yang menjadi keunggulan autentik produk mereka (Firmansyah & Lestari, 2022). Dengan demikian, pengabdian ini diposisikan sebagai upaya strategis yang menghubungkan warisan tradisi dengan tuntutan modernitas demi terwujudnya kesejahteraan masyarakat desa Beringin yang lebih baik dan merata.



Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah metode Participatory Rural Appraisal (PRA), yaitu pendekatan yang menekankan keterlibatan aktif masyarakat sebagai subjek utama dalam setiap tahapan kegiatan pengabdian. Pendekatan PRA dipilih karena dinilai paling sesuai untuk menggali potensi lokal secara mendalam sekaligus membangun kesadaran kolektif masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan yang mereka hadapi secara mandiri (Chambers, 2002). Dalam konteks pengabdian sistem penjualan gula merah di desa Beringin, pendekatan ini memungkinkan tim pengabdian untuk memahami secara komprehensif dinamika sosial, ekonomi, dan budaya yang melatarbelakangi praktik penjualan gula merah yang berlangsung selama ini di tengah masyarakat.

Tahap pertama dalam pelaksanaan pengabdian ini adalah observasi lapangan, yang dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata tentang kondisi produksi dan sistem penjualan gula merah di desa Beringin. Observasi dilakukan secara langsung dengan mengamati proses pengolahan gula merah mulai dari pemanenan nira hingga pencetakan, serta mengamati mekanisme transaksi jual beli yang terjadi di antara masyarakat. Metode observasi partisipatif ini sejalan dengan pandangan Sugiyono (2019) yang menyatakan bahwa observasi langsung memberikan data yang lebih akurat dan kontekstual dibandingkan metode pengumpulan data tidak langsung, khususnya dalam memahami perilaku dan praktik sosial ekonomi masyarakat di tingkat lokal.

Tahap kedua adalah wawancara mendalam kepada para informan yang dipilih secara purposif berdasarkan keterlibatan dan pengetahuan mereka terhadap sistem produksi dan penjualan gula merah

di desa Beringin. Wawancara mendalam dilakukan untuk menggali informasi yang tidak dapat diperoleh melalui observasi semata, seperti pengalaman subjektif, persepsi tentang harga, kendala yang dihadapi, dan harapan masyarakat terhadap pengembangan usaha gula merah ke depan. Teknik wawancara mendalam ini digunakan karena mampu mengungkap makna-makna yang tersembunyi di balik praktik sosial yang tampak di permukaan (Moleong, 2021). Informan dalam kegiatan pengabdian ini dipilih dari kalangan pelaku usaha gula merah yang telah lama berkecimpung dalam proses produksi dan penjualan produk tersebut.

Tahap ketiga adalah penyuluhan dan pendampingan yang dilakukan secara partisipatif bersama masyarakat desa Beringin. Kegiatan penyuluhan difokuskan pada penguatan pemahaman masyarakat tentang manajemen penjualan yang lebih terstruktur, penetapan harga yang adil dan menguntungkan, serta pengenalan dasar-dasar pemasaran modern yang dapat diterapkan secara bertahap. Metode pendampingan dipilih karena memberikan ruang bagi masyarakat untuk belajar sambil mempraktikkan langsung pengetahuan baru yang diperoleh, sehingga proses internalisasi berlangsung lebih efektif dan berkelanjutan (Zubaedi, 2013). Seluruh rangkaian kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan mengedepankan prinsip kemitraan yang setara antara tim pengabdian dan masyarakat desa Beringin.

Hasil dan Pembahasan

Hasil Pengabdian

1. Sistem Penjualan Gula Merah di Desa Beringin

Berdasarkan hasil observasi dan



wawancara yang dilakukan oleh tim pengabdian, ditemukan bahwa sistem penjualan gula merah di desa Beringin masih berjalan secara tradisional dan telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan ekonomi masyarakat setempat. Penjualan gula merah merupakan mata pencaharian utama yang secara nyata berkontribusi dalam menopang perekonomian rumah tangga masyarakat desa Beringin dari generasi ke generasi. Masyarakat menyadari bahwa usaha gula merah yang mereka jalankan bukan sekadar aktivitas ekonomi biasa, melainkan juga merupakan warisan budaya yang perlu dijaga keberlangsungannya demi kesejahteraan generasi yang akan datang.

2. Proses Produksi Berbasis Kearifan Lokal

Tim pengabdian menemukan bahwa proses produksi gula merah di desa Beringin sepenuhnya masih menggunakan peralatan tradisional yang diwariskan secara turun-temurun.

Gambar 1. Bercerita Bersama Masyarakat Stin Tiow dalam Kegiatan Pengabdian



Sumber: Data Primer

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan pertama, Stin Tiow, proses produksi dimulai dari pemanenan buah aren, pemotongan, pemasakan nira, hingga pencetakan menggunakan

tempurung kelapa yang telah dibersihkan, dan memerlukan waktu berjam-jam hingga gula merah mengeras sempurna sebelum dikeluarkan dari cetaknya. Penggunaan tempurung kelapa sebagai cetakan ini merupakan bentuk kearifan lokal yang sangat khas dan menjadi penanda otentisitas produk gula merah desa Beringin yang membedakannya dari produk serupa di daerah lain.

3. Sistem Barter sebagai Mekanisme Transaksi Lokal

Salah satu temuan paling menarik dalam kegiatan pengabdian ini adalah masih berlangsungnya praktik sistem barter atau tukar menukar barang sebagai mekanisme transaksi dalam penjualan gula merah di desa Beringin.

Para pemilik gula aren kerap menukarkan produk mereka dengan kebutuhan sehari-hari seperti beras, sayuran, atau barang rumah tangga lainnya tanpa melalui transaksi uang tunai. Sistem barter ini telah berlangsung lama dan sudah menjadi kebiasaan yang mengakar di tengah masyarakat desa Beringin, mencerminkan kuatnya hubungan kepercayaan dan relasi sosial yang terbangun antarwarga komunitas selama bertahun-tahun.

4. Penetapan Harga Secara Lisan dan Tidak Terstandarisasi

Tim pengabdian menemukan bahwa mekanisme penetapan dan penyampaian informasi harga gula merah di desa Beringin masih dilakukan secara lisan dari mulut ke mulut, tanpa adanya standar harga yang baku dan transparan.

Gambar 2. Bercerita Bersama Masyarakat Nita Longandi dalam Kegiatan Pengabdian





Sumber: Data Primer

Berdasarkan keterangan informan kedua, Nita Longandi, harga gula aren di desa Beringin ditetapkan pada angka Rp. 12.000 per kilogram. Harga ini ditentukan berdasarkan kebiasaan dan kesepakatan tidak formal antarwarga, bukan berdasarkan perhitungan biaya produksi yang terstruktur. Kondisi ini menyebabkan harga yang berlaku di lapangan sepenuhnya bergantung pada kesepakatan lisan yang tidak memiliki dasar perhitungan yang jelas dan terukur.

5. Keberlanjutan Tradisi Produksi Lintas Generasi

Temuan penting lainnya adalah kuatnya komitmen masyarakat desa Beringin untuk terus melanjutkan tradisi pembuatan gula merah kepada generasi-generasi berikutnya.

Berdasarkan penuturan informan ketiga, Fiane Wotulo, usaha pembuatan gula merah telah berlangsung sejak beberapa tahun lalu dan terus dilanjutkan hingga sekarang sebagai bagian dari warisan budaya sekaligus sumber penghidupan keluarga yang diandalkan. Semangat untuk meneruskan tradisi ini terlihat dari cara masyarakat secara aktif mengajarkan proses pembuatan gula merah kepada anak-anak dan anggota keluarga yang lebih muda, sehingga keahlian dan pengetahuan lokal yang dimiliki

tidak terputus dan terus terjaga kelestariannya.

Gambar 3. Bercerita Bersama Masyarakat Fiane Wotulo dalam Kegiatan Pengabdian



Sumber: Data Primer

6. Kualitas Produk sebagai Keunggulan Kompetitif

Tim pengabdian menemukan bahwa gula merah yang dihasilkan oleh masyarakat desa Beringin memiliki kualitas yang sangat baik dengan cita rasa khas yang membedakannya dari produk gula merah yang berasal dari daerah lain. Kualitas unggul ini dihasilkan dari proses produksi yang sepenuhnya alami, menggunakan bahan baku segar dari pohon aren dan kelapa milik pribadi, tanpa penambahan bahan kimia yang berlebihan dalam proses pengolahannya.

Kepemilikan pohon aren secara pribadi sebagaimana dikemukakan oleh informan Nita Longandi juga berkontribusi langsung pada efisiensi biaya produksi sekaligus menjamin kemurnian dan kualitas produk yang dihasilkan, sehingga gula merah desa Beringin dikenal memiliki keunggulan rasa dan kualitas yang konsisten di kalangan konsumen yang telah mengenalnya.

Pembahasan



Hasil pengabdian yang telah dipaparkan di atas menunjukkan bahwa sistem penjualan gula merah di desa Beringin memiliki karakteristik yang unik dengan memadukan praktik ekonomi tradisional dan nilai-nilai sosial budaya yang kuat. Dari perspektif teori ekonomi kelembagaan, praktik barter dan penetapan harga secara lisan yang masih berlangsung di desa Beringin dapat dipahami sebagai manifestasi dari institusi informal yang terbentuk melalui interaksi sosial jangka panjang antaranggota komunitas (North, 1990 dalam Wijaya & Kurniawan, 2020). Institusi informal ini, meskipun tampak sederhana, sesungguhnya memiliki fungsi penting dalam menjaga kohesi sosial dan stabilitas ekonomi komunitas, karena dibangun di atas fondasi kepercayaan dan hubungan timbal balik yang telah teruji selama bertahun-tahun. Oleh karena itu, upaya pengembangan sistem penjualan yang lebih modern harus dilakukan dengan tetap menghormati dan mengintegrasikan institusi informal yang sudah ada agar tidak menimbulkan resistensi dari masyarakat.

Temuan tentang penggunaan alat-alat tradisional dalam proses produksi gula merah di desa Beringin, termasuk penggunaan tempurung kelapa sebagai cetakan, menunjukkan bahwa masyarakat setempat memiliki pengetahuan lokal yang sangat kaya dan bernilai tinggi. Dalam perspektif teori pemberdayaan masyarakat, pengetahuan lokal atau local knowledge merupakan aset yang harus dijadikan titik berangkat dalam setiap upaya pengembangan komunitas, bukan sesuatu yang harus digantikan dengan pengetahuan modern dari luar (Chambers, 2002). Proses pembuatan gula merah yang diwariskan secara turun-temurun ini juga mencerminkan apa yang oleh Moleong (2021) disebut sebagai tacit knowledge, yaitu pengetahuan yang melekat dalam praktik dan

pengalaman hidup masyarakat yang sulit dikodifikasi tetapi sangat berharga sebagai sumber keunggulan kompetitif produk.

Harga jual gula merah di desa Beringin yang berada pada angka Rp. 12.000 per kilogram perlu dicermati lebih lanjut dalam konteks rantai nilai produk. Mengacu pada teori value chain yang dikembangkan oleh Porter (1985 dalam Firmansyah & Lestari, 2022), harga di tingkat produsen yang relatif rendah dibandingkan harga di tingkat konsumen akhir mengindikasikan adanya ketidakseimbangan distribusi nilai tambah dalam rantai produksi dan pemasaran gula merah. Kondisi ini diperparah oleh ketergantungan masyarakat pada pedagang perantara yang memanfaatkan keterbatasan akses pasar produsen untuk menekan harga beli. Melalui kegiatan pengabdian ini, masyarakat didorong untuk mulai mempertimbangkan penetapan harga berbasis biaya produksi yang lebih transparan dan terstruktur, sehingga nilai ekonomi dari kerja keras mereka dapat terefleksikan secara lebih adil dalam harga jual yang mereka tetapkan.

Praktik sistem barter yang masih berlangsung di desa Beringin, meskipun mencerminkan kekuatan modal sosial komunitas, dalam jangka panjang dapat membatasi pertumbuhan ekonomi para pelaku usaha gula merah apabila tidak dikelola dengan bijak. Sistem barter cenderung menciptakan keterbatasan dalam akumulasi modal karena transaksi tidak menghasilkan arus kas yang dapat diinvestasikan kembali untuk pengembangan usaha (Rahmawati, 2021). Dalam konteks ini, kegiatan pengabdian berperan dalam membuka wawasan masyarakat tentang pentingnya melakukan transisi bertahap menuju sistem penjualan berbasis uang tunai yang lebih efisien, sambil tetap mempertahankan semangat gotong royong dan saling membantu



yang menjadi kekuatan utama komunitas desa Beringin. Transisi ini perlu dilakukan secara gradual dan partisipatif agar tidak merusak tatanan sosial yang sudah ada.

Antusiasme masyarakat desa Beringin dalam menerima dan mengikuti kegiatan pengabdian ini mencerminkan adanya kesadaran kolektif yang kuat tentang pentingnya melakukan pembenahan dalam sistem penjualan gula merah. Hal ini sesuai dengan teori perubahan sosial terencana yang dikemukakan oleh Zubaedi (2013) bahwa perubahan yang berkelanjutan dan bermakna di tingkat komunitas hanya dapat terjadi apabila didorong oleh motivasi intrinsik dari dalam komunitas itu sendiri, bukan semata-mata karena tekanan atau dorongan dari pihak luar. Keterlibatan aktif informan-informan seperti Stin Tiow, Nita Longandi, dan Fiane Wotulo dalam sesi wawancara dan diskusi pengabdian menggambarkan bahwa masyarakat desa Beringin memiliki kesiapan dan kemauan yang kuat untuk mengembangkan usaha gula merah mereka ke arah yang lebih baik dengan tetap mempertahankan nilai-nilai kearifan lokal sebagai identitas autentik produk mereka.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang sistem penjualan gula merah di desa Beringin menghasilkan kesimpulan bahwa masyarakat setempat telah lama menjalankan usaha produksi dan penjualan gula merah secara tradisional yang diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi. Sistem penjualan yang berlangsung masih bersifat konvensional, ditandai dengan praktik barter sebagai mekanisme transaksi utama, penetapan harga secara lisan tanpa standar yang baku, serta pemasaran yang

sepenuhnya mengandalkan komunikasi dari mulut ke mulut.

Meskipun demikian, masyarakat desa Beringin memiliki modal sosial yang sangat kuat berupa tradisi gotong royong, komitmen terhadap pelestarian kearifan lokal, kepemilikan bahan baku secara pribadi, serta kualitas produk yang unggul dan alami tanpa bahan kimia berlebihan, yang kesemuanya merupakan fondasi kokoh bagi pengembangan sistem penjualan yang lebih modern dan berdaya saing. Kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif berupa meningkatnya kesadaran masyarakat desa Beringin tentang pentingnya membenahi sistem penjualan gula merah agar lebih terstruktur, transparan, dan mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Masyarakat mulai memahami bahwa kearifan lokal dan keotentikan proses produksi yang mereka miliki bukan sekadar warisan budaya, melainkan juga merupakan keunggulan kompetitif yang dapat dijadikan nilai jual utama di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan semangat gotong royong yang telah mengakar kuat dan potensi sumber daya alam yang melimpah, masyarakat desa Beringin memiliki peluang yang sangat besar untuk mengembangkan usaha gula merah menjadi produk unggulan desa yang tidak hanya meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, tetapi juga melestarikan identitas budaya lokal yang menjadi kebanggaan bersama.

Daftar Pustaka

Anggraini, R., & Prasetyo, D. (2023). Heritage marketing dalam pengembangan produk pangan lokal berbasis kearifan tradisional. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis Lokal*, 8(1), 45–61.



- Chambers, R. (2002). Participatory rural appraisal: Memahami desa secara partisipatif. Kanisius.
- Firmansyah, A., & Lestari, D. (2022). Digitalisasi pemasaran produk UMKM berbasis kearifan lokal di era ekonomi digital. *Jurnal Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat*, 10(2), 112–128.
- Hidayat, M., & Susanto, B. (2021). Pengabdian masyarakat berbasis pemberdayaan ekonomi lokal: Pendekatan partisipatif dalam penguatan usaha mikro pedesaan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 7(3), 89–104.
- Maharani, S., & Fadillah, R. (2021). Digitalisasi pemasaran gula merah berbasis media sosial dan marketplace di Kabupaten Lombok Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 6(2), 77–93.
- Moleong, L. J. (2021). Metodologi penelitian kualitatif (edisi revisi). Remaja Rosdakarya.
- Nugroho, T. (2020). Ekonomi subsistensi dan sistem pertukaran tradisional dalam komunitas petani pedesaan Indonesia. *Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 8(1), 34–50.
- Nurhayati, S., & Setiawan, A. (2019). Peningkatan pendapatan petani gula kelapa melalui penerapan sistem pencatatan keuangan sederhana di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*, 5(1), 22–38.
- Prabowo, H., & Octaviani, F. (2020). Penguatan kelembagaan kelompok usaha bersama petani gula aren di Sumatera Barat melalui kemitraan koperasi. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(2), 55–70.
- Putri, A., & Handayani, N. (2018). Gotong royong sebagai modal sosial dalam pengelolaan usaha berbasis komunitas di pedesaan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2), 67–82.
- Rahmawati, D. (2021). Analisis rantai nilai produksi gula merah tradisional dan implikasinya terhadap pendapatan petani pengrajin. *Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian*, 9(2), 101–117.
- Santoso, B. (2019). Industri gula merah berbasis kerakyatan sebagai penopang ekonomi pedesaan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Kerakyatan*, 6(1), 12–28.
- Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Wijaya, R., & Kurniawan, D. (2020). Ketimpangan distribusi nilai tambah dalam rantai pemasaran gula merah tradisional. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 11(1), 44–59.
- Zubaedi. (2013). Pengembangan masyarakat: Wacana dan praktik. Kencana Prenada Media Group.

