



**PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN PEMASARAN PRODUK AREN TERHADAP
KELOMPOK TANI MALILU SIPAKAINGA DI DESA ALU KECAMATAN ALU
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

*Assistance And Training In Marketing Of Palm Products To Malilu Sipakainga Farmers
Group At Alu Village, Alu District, Polewali Mandar District*

Muhammad Agusfartham Ramli^{1*}, Riana Anggraeny Ridwan¹, Andi Irmayanti Idris²

¹Program Studi Kehutanan, Universitas Sulawesi Barat, ²Program Studi Akuntansi,
Universitas Sulawesi Barat

Jalan Prof. Dr. Baharuddin Lopa, SH, Talumung, Majene, Sulawesi Barat, Indonesia

*Alamat Korespondensi : muhammadagusfartham@unsulbar.ac.id

(Tanggal Submission: 13 Desember 2024, Tanggal Accepted : 10 Juni 2025)



Kata Kunci :

*PKM, Alu, Aren,
Pemasaran
Produk Aren*

Abstrak :

Desa Alu merupakan salah satu desa penghasil aren terbanyak di kabupaten Polewali Mandar. Pohon aren merupakan taman dengan berbagai manfaat, salah satunya menghasilkan nira yang dapat diolah menjadi berbagai produk olahan aren seperti gula merah, gula semut, gula cair, dan kolang-kaling. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu Pemasaran produk aren melalui pengemasan, branding dan pemasaran berbasis digital menjadi solusi yang diharapkan dapat membantu meningkatkan nilai jual produk. Tujuan kegiatan program kemitraan masyarakat (PKM) ini adalah (1) Memberikan pelatihan manajemen pemasaran produk aren yang efektif kepada kelompok tani Malilu Sipakainga di Desa Alu 2). Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam memasarkan produk aren secara online. 3). Mengembangkan model pemberdayaan kelompok tani untuk dapat memaksimalkan potensi pemasaran produk aren secara mandiri. Metode yang digunakan meliputi Analisis situasi, pelatihan dan pendampingan, serta evaluasi. Kegiatan dilaksanakan melalui ceramah, tanya jawab, dan praktek langsung oleh peserta. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan terhadap pengetahuan dan keterampilan peserta dalam memasarkan produk aren dalam hal ini tercantum respon target peserta pelatihan (91%), mencapai tujuan pelatihan (90%) Mencapai tujuan (85%) dalam hasil Kuesioner. Peserta juga menunjukkan kepuasan tinggi terhadap pelaksanaan pelatihan. Kegiatan PKM berhasil mencapai tujuan dengan meningkatkan kemampuan dan

pengetahuan mitra diharapkan meningkatkan keberlanjutan pemasaran produk aren.

Key word :

PKM, Alu, Palm, Aren Product Marketing

Abstract :

Alu village is one of the most palm-producing villages in Polewali Mandar district. The palm tree is a garden with various benefits, one of which produces nira which can be processed into various processed palm products such as brown sugar, ant sugar, liquid sugar, and kolang-kaling. The problems faced by partners, namely marketing aren palm products through packaging, branding and digital-based marketing, are solutions that are expected to help increase the selling value of the product. the objectives of this community partnership program (PKM) are (1) Providing training on effective marketing management of palm products to the Malilu Sipakainga farmer group in Alu Village 2). Increase the knowledge and skills of farmer group members in marketing palm products online. 3). Develop a farmer group empowerment model to be able to maximize the marketing potential of palm products independently. The methods used include situation analysis, training and mentoring, and evaluation. Activities were carried out through lectures, questions and answers, and direct practice by participants. The results of the activities showed a significant increase in the knowledge and skills of the participants in marketing palm products in this case listed as the target response of the training participants (91%), achieving training objectives (90%) Achieving objectives (85%) in the questionnaire results. Participants also showed high satisfaction with the implementation of the training. PKM activities succeeded in achieving the objectives by increasing the ability and knowledge of partners is expected to increase the sustainability of marketing palm products.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Ramli, M. A., Ridwan, R. A., & Idris, A. I. (2025). Pendampingan dan Pelatihan Pemasaran Produk Aren terhadap Kelompok Tani Malilu Sipakainga di Desa Alu Kecamatan Alu Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Abdi Insani*, 12(6),2588-2595. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i6.2311>

PENDAHULUAN

Desa Alu merupakan salah satu desa penghasil aren terbanyak di kabupaten Polewali Mandar. Pohon aren merupakan taman dengan berbagai manfaat , salah satunya menghasilkan nira yang dapat diolah menjadi berbagai produk olahan aren seperti gula merah, gula semut, gula cair, dan kolang-kaling (Barlina *et al.*, 2020). Pohon aren dapat tumbuh dengan baik didaerah prebukitan kawasan Hutan damn telah lama dimanfaatkan menjadi sumber ekonomi utama maysrakat sekitar. (Barlina *et al.*, 2020).

Produk olahan aren memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi di pasar, sehingga dapat memberikan kontribusi bagi pendapatan masyarakat. Kelompok tani malilu Sipakainga kelompok tani yang telah mengolah aren menjadi beragam produk, mulai dari gula semut, gula cair dan gula batok. Namun kapasitas produksi yang terbatas dan pengetahuan tentang pemasaran yang masih rendah menyebabkan produk-produk olahan aren dari kelompok tani ini belum dapat bersaing dengan produk yang sudah dipasarkan secara luas.

Ditinjau dari potensi aren yang berlimpah di desa alu (Darma, 2023; Djafri *et al.*, 2020) maka perlu adanya pendampingan dan pelatihan bagi kelompok tani malilu Sipakainga untuk meningkatkan kapasitas pemasaran produk aren. Dengan demikian, petani dapat meningkatkan nilai tambah



produknya dan pada akhirnya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat selain dari bersawah dan berkebun. Pengembangan disektor UMKM dibidang pengelolaan aren menjadi salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat (Hidayat *et al.*, 2023) dan (I GUSTI MADE SUBRATA, 2022). Dengan adanya pendampingan dan pelatihan pemasaran yang dilakukan kepada kelompok tani Malilu Sipakainga di Desa Alu, diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kelompok tani dalam memasarkan produk aren hasil oleahan menjadi gula semut, gula batok dan gula cair. Pemasaran produk lokal menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah bagi produk aren, sehingga dapat berdaya saing dan dijual dengan harga yang lebih baik ((Arif Maulana Rahman *et al.*, 2024)(Pane *et al.*, 2023).

Rendahnya daya saing UMKM dibidang gula semut, gula batok dan gula cair aren disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain: (Lilis S. Gultom, 2022)minimnya pengetahuan masyarakat akan proses pemasaran, menyebabkan masyarakat menjualproduk aren mentah mentah dengan harga relatif murah (Situmorang *et al.*, 2023). Selain itu, belum optimalnya pendampingan dan kelompok tani agi petani (Djafri *et al.*, 2020) pemasaran produk melauli pengemasan, branding dan pemasaran berbasis digital menjadi solusi yang diharapkan dapat membantu meningkatkan nilai jual produk.

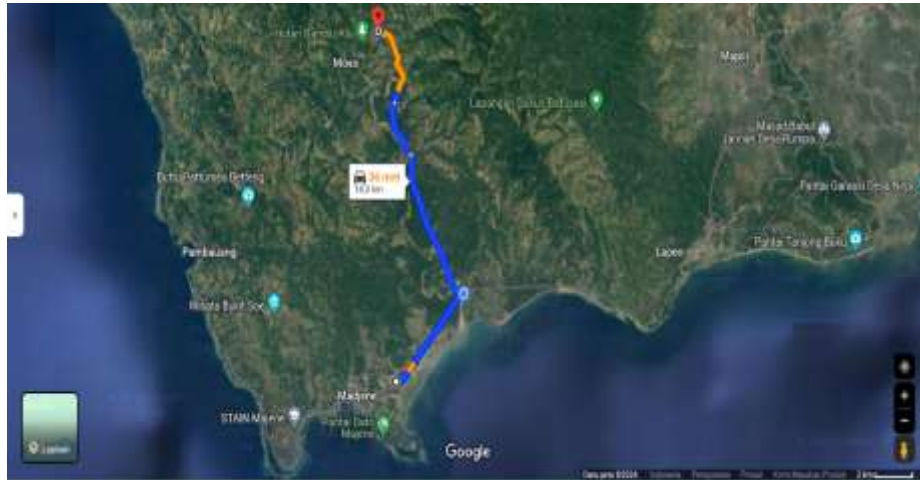
Berdasarkan hasil observasi dan wawancara tim pengusul PKM dengan mitra didapatkan informasi bahwa permasalahan yang saat ini dialami kelompok tani Malilu Sipakainga adalah 1. terbatasnya ide pengemasan dalam menjamin produk gula aren, cair dan gula batok yang dibungkus pakai daun kelapa. 2. Minimnya alat-alat produksi mesin oven pengering vakum sealer untuk produk gula semut, mesin pembuat emulsifier gula cair agar bertahan lama, dan alat pres gula batok sehingga diproduksi secara tradisional. 3. Kelompok tani masih belum memahami pentingnya banding pemasaran online untuk memperluas produk, sehingga pemasaran hanya dibawa kepasar dijual secara curah. oleh karena itu perlu dilakukan pendampingan dan pelatihan pemasaran produk aren untuk meningkatkan kualitas dan nilai jual produk Kelompok Tani Malilu Sipakainga.

Tujuan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah (1) Memberikan pelatihan manajemen pemasaran produk aren yang efektif kepada kelompok tani Malilu Sipakainga di Desa Alu 2). Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam memasarkan produk aren secara online. 3). Mengembangkan model pemberdayaan kelompok tani untuk dapat memaksimalkan potensi pemasaran produk aren secara mandiri. Kegiatan PKM ini juga akan menjadi wadah bagi kegiatan kampus merdeka yaitu Membangun Desa yang dapat diikuti oleh mahasiswa, dan diharapkan dapat meningkatkan Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan Tinggi bagi mahasiswa untuk mendapat pengalaman di luar kampus, dosen berkegiatan di luar kampus dalam transfer keilmuan ke masyarakat, serta hasil kerja dosen dapat digunakan oleh masyarakat.

METODE KEGIATAN

1. Analisis Situasi

Pada tahapan ini, tim pelaksanaan PKM mendatangi langsung dan meberikan kunjungan wawancara ke KTH, serta yang memproduksi aren di masyarakat untuk memperoleh informasi potensi dan permasalahan yang dihadapi. Saat melakukan kunjungan dan wawancara dilakukan secara tatap muka atau terjun langsung ke lokasi perdesaan dalam bentuk penyerahan kepada masyarakat. Tujuan dari kunjungan dan wawancara yang dilakukan secara langsung adalah masyarakat dapat memahami dengan jelas dan terperinci serta dapat bertanya langsung pada semua anggota tim.



Gambar 1. Jarak Lokasi dengan Mitra

2. Pelaksanaan Kegiatan

Adapun Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian.

1. **Tahapan persiapan** melakukan observasi dan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok tani, kemudian dilanjutkan dengan koordinasi dengan kelompok tani dan masyarakat alu
2. **Tahapan pelaksanaan** yang terdiri dari:
 - a. Pelatihan pemasaran produk aren yaitu pembuatan kemasan dan label produk yang menarik
 - b. Pelatihan pemasaran online: memanfaatkan digital dalam memasarkan produk seperti E-commerce, media sosial dan website.
 - c. Pendampingan berkelanjutan: monitoring produksi, pengemasan dan pemasaran oleh kelompok tani.
 - d. Pendampingan kepada kelompok tani dalam hal merencanakan produksi aren sebagai membuat label yang menarik serta kemasan yang menarik untuk dapat menarik masyarakat membeli baik online maupun offline sehingga dapat meningkatkan kebutuhan masyarakat
3. **Mitra PKM** merupakan Kelompok Tani Malinu Desa Alu. Partisipasi mitra dalam program PKM meliputi :
 - a. Mitra sebagai penyedia tempat untuk penyelenggaraan program yaitu bertempat di Sekretarian KTH Malinu Desa Alu.
 - b. Mitra membantu dalam mengurus administrasi Bersama pihak pemerintah setempat untuk pengurusan surat izin usaha serta label Halal.
 - c. Mitra berperan sebagai peserta pelatihan dan *workshop* dan aktif berperan dalam kegiatan diskusi / tanya jawab.
 - d. Mitra terlibat secara keseluruhan dalam program PKM meliputi perumusan permasalahan, perencanaan program, penjadwalan kegiatan, pelaksanaan program hingga tahap evaluasi kegiatan.
4. **Evaluasi proses dan hasil** (pencapaian tujuan pelaksanaan program) dilakukan dengan angket tanya jawab, dan observasi, sedangkan evaluasi aspek penyelenggaraan program dilakukan dengan pemberian angket indikator keberhasilan dalam pelaksanaan program, yaitu: Evaluasi selama proses pelatihan dan *workshop*: Evaluasi saat pelaksanaan pelatihan dan *workshop* meliputi, keterlibatan dan kemampuan kelompok tani setiap tahap pelatihan. Pada tahap akhir, masyarakat / kelompok tani diharapkan dapat melaksanakan secara mandiri keterampilan yang telah diberikan pelatih. Evaluasi Pasca Pelatihan: Keberhasilan kegiatan

pengabdian masyarakat ini akan dievaluasi berdasarkan taraf penyelesaian materi pelatihan, dan Tim Pengabdian akan melakukan evaluasi dengan pemasaran jumlah produk yang dihasilkan.

Keberlanjutan program dilapangan, Setelah keseluruhan program selesai dilaksanakan, maka penting untuk direncanakan keberlanjutan program tersebut. Adapun keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan PKM selesai dilaksanakan, yaitu monitoring hasil pemasaran dari produk gula aren.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rangkaian kegiatan PKM ini diawali dengan analisis situasi dimana melihat langsung kondisi yang ada di Desa Alu Kecamatan Alu Kabupaten Polewali Mandar. Teknik pengumpulan data pada pelaksanaan kegiatan ini dengan observasi yang sangat efektif untuk mengamati dan melihat gambaran awal kondisi dari mitra (Istianawati & Sudaryanti, 2020).

Rangkain kegiatan PKM ini diawali dengan Kegiatan tim pendampingan dan pelatihan pemasaran produk aren dilaksanakan selama dua hari di rumah Di Desa Alu Kecamatan Alu Kabupaten Polewali Mandar pada Tanggal 30 – 31 Agustus 2024, Acara tersebut dihadiri oleh kelompok pembuat aren, aparat pemerintah desa dan mahasiswa. Materi yang disampaikan di hari pertama adalah pengembangan produk tanaman aren (Ratna, 2018)(W(Sarah *et al.*, 2020) Pemateri atau mentor dalam kegiatan ini adalah dosen yang berkompeten di bidangnya Dosen Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Sulawesi Barat yang telah memiliki banyak pengalaman dibidang Aren. (Djafri *et al.*, 2020)(Indasary *et al.*, 2019). Tujuan kegiatan pendampingan ini adalah untuk memberdayakan kelompok tani aren di Desa Alu Kecamatan Alu Kabupaten Polewali Mandar dengan melaksanakan pelatihan pemasaran produk aren, Selanjutnya pada hari kedua dilakukan kegiatan pengemasan dan pemberian label pada produk dan juga pelatihan pemanfaatan dan pengelolaan aren secara optimal.

Pelatihan dan pendampingan terhadap pembuatan cocopeat yang pesertanya 20 orang, termasuk ketua KTH dan Anggota kelompok tani, Mahasiswa dan Kelompok Wanita pengelola aren. Peserta pelatihan sangat antusias karena selama ini mereka kesulitan memasarkan produk dan mengelola produk aren dengan baik. Kegiatan ini juga sesuai dengan konteks peningkatan kapasitas berwirausaha untuk menjadikan masyarakat lebih mandiri secara ekonomi. Materi pelatihan dan pendampingan pembuatan cocopeat ini terbagi 3 sesi yaitu: (1) Materi tentang tata cara pembuatan cocopeat (2) Praktek langsung pembuatan cocopeat (3) Tanya jawab.



Gambar 2. Pemberian Materi Pemasaran Produk Aren.

Berdasarkan hasil evaluasi terlihat bahwa terjadi peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam memasarkan produk aren melalui brand marketing dan media sosial serta kemampuan dalam pengemasan produk aren yang dihasilkan kelompok. Berdasarkan keberhasilan dari jumlah target peserta pelatihan (91%), Mencapai Tujuan pelatihan (90%), Mencapai tujuan (85%). Kesuksesan hal ini juga terlihat dari kepuasan peserta yang telah mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya, yang ditandai dengan antusiasme mereka dalam mengikuti kegiatan. Kami berharap dalam pelatihan ini akan membawa perubahan dan dampak positif bagi kelompok tani dalam mengembangkan usaha aren mereka.

Materi Pelatihan dan pendampingan pemasaran produk aren ini terbagia atas 3 sesi yaitu: (1) Materi tentang tata cara pemasaran produk aren (2) Pemaparan label kemasan aren (3) Sesi tanya jawab. Kesuksesan Hal ini juga terlihat dari kepuasan peserta yang telah mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya, yang ditandai dengan antusiasme mereka dalam mengikuti kegiatan. Kami berharap dalam pelatihan ini akan membawa perubahan dan dampak positif bagi kelompok tani dalam mengembangkan usaha aren mereka. Dalam pelaksanaan tanya jawab dilaksanakan di rumah KTH di Desa Alu dan berlangsung dengan sangat baik di mana peserta aktif menyampaikan pertanyaan terkait dengan isu-isu yang mereka hadapi dalam pengembangan produk aren dan pemasarannya. Masyarakat di Desa Alu mengharapkan agar aktif dan punya keinginan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dengan memanfaatkan hasil perkebunan aren mereka. Hal tersebut diperkuat dengan antusiasme mereka yang mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan pemasaran aren. Selain pemasaran produk aren masyarakat juga didorong untuk mengembangkan ekonomi kreatif dari hasil pengolahan dan pemanfaatan aren. Hal ini mereka ungkapkan saat pelatihan pemasaran produk aren. Harapan pelatihan ini agar dapat membawa dampak peningkatan pendapatan masyarakat melalui penjualan produk aren yang diproduksi oleh kelompok tani Malilu Sipakainga di Desa Alu Kecamatan Alu Kabupaten Polewali Mandar. (Paulus *et al.*, 2020).



Gambar 3. Sesi Diskusi dengan masyarakat dan Produk Olahan Aren.

Berdasarkan hasil evaluasi terlihat peserta pelatihan memahami Penjelasan materi dan praktek disajikan dengan baik, berdasarkan keberhasilan jumlah target peserta pelatihan (91%), mencapai tujuan pelatihan (90%), mencapai target (89%). Kesuksesan Hal ini juga terlihat dari kepuasan peserta yang telah mendapatkan hasil yang lebih baik dari sebelumnya, yang ditandai dengan antusiasme mereka dalam mengikuti kegiatan. masyarakat dengan mengajukan pertanyaan kepada pemateri mengenai topik materi yang disampaikan. Kami berharap pelatihan dan pendampingan ini dapat membawa perubahan dan dampak positif bagi kelompok tani dalam mengembangkan usaha aren mereka.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, selain didukung oleh masyarakat setempat, juga didukung oleh kelompok KTH yang ada di Desa Alu Terutama kepada Ketua KTH Bapak Akmal yang sudah terlibat langsung dan memberikan arahan kepada peserta lainnya untuk ikut bersama-sama

mengembangkan produk aren yang mereka hasilkan. Mereka berharap agar para dosen pengabdian Universitas Sulawesi Barat tidak keberatan membagi ilmu dan keterampilan kepada masyarakat di Desa Alu. Bapak Kepala Desa Alu agar dapat dukungan baik berupa materil, moril, sarana dan prasarana, serta bapak kepala Bumdes bersedia meningkatkan produktivitas kelompok-kelompok usaha ekonomi yang mereka bina selama ini. Kegiatan ini sejalan dengan Program Pembangunan Desa melalui pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal (Naemah,D , Payung, D Dan Resa D, 2021; Paulus *et al.*, 2020; Sarah *et al.*, 2020; Webliana & Rini, 2020).

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada Pihak Universitas Sulawesi Barat dalam Program Hibah DIPA Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) Tahun 2024. Selain itu, ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Pihak LPPM & PM Universitas Sulawesi Barat atas segala dukungannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif Maulana Rahman, Markum, M., & Setiawan, B. (2024). Diversifikasi Produk, Nilai Tambah, dan Pemasaran Aren Di Hkm Giri Madia Kabupaten Lombok Barat. *Wahana Forestra: Jurnal Kehutanan*, 19(1), 37–52. <https://doi.org/10.31849/forestra.v19i1.11890>.
- Darma, A. W. A. (2023). 1519-Article Text-10138-1-10-20230829. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4 No.3, 2487–2493. <https://doi.org/https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i2.1519>.
- Djafri, N., Qomar Badu, S., & Modjo, M. L. (2020). PEMBINAAN KELOMPOK USAHA BERBASIS POTENSI LOKAL DI DESA ALO KECAMATAN BONE RAYA KABUPATEN BONE BOLANGO. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 1-10.
- Hidayat, T., Fauzi, E., Ishak, A., Rahman, T., Rosbarnawan, F., Rahmi Wati, (2023). SALURAN DAN MARGIN PEMASARAN GULA AREN DI KABUPATEN REJANG LEBONG-BENGKULU Palm Sugar Marketing Channels and Margins in Rejang Lebong District-Bengkulu. *Seminar Nasional Pertanian Pesisir*, 2(1).
- Indasary, D., Melilani, N. H., Rachmat, M. R., & Suhasman, S. (2019). Potensi Dan Daya Dukung Lestari Tegakan Aren Di Desa Lanne. *Perennial*, 15(2), 93. <https://doi.org/10.24259/perennial.v15i2.6775>.
- Istianawati, & Sudaryanti. (n.d.). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM KELOMPOK SENI DAN USAHA KECIL MENENGAH KELURAHAN MANGKUBUMEN (MPOK SINAH KLAMBEN) DI KELURAHAN MANGKUBUMEN KOTA SURAKARTA. In *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*.
- Lilis S. Gultom, W. S. (2022). ANALISIS NILAI TAMBAH DAN TATANIAGA GULA AREN (*Arenga pinnata*) DI DESA RUMAH GALUH,KECAMATAN SEI BINGAI KABUPATEN LANGKAT, PROVINSI SUMATERA UTARA (Vol. 30). Agustus.
- Naemah,D , Payung, D Dan Resa D, P. (2021). Sebaran Tingkatan Pertumbuhan Tanaman aren (*Arenga pinnata merr*) Di kabupaten Banjar Kalimantan Selatan. Prosiding Seminar Nasional Lingkungan Lahan Basah, April 6.
- Pane, D., Sari, S., Niaga, A., & Negeri Ujung Pandang, P. (2023). PENGEMBANGAN MODEL BISNIS DAN PEMASARAN GULA AREN BERKELANJUTAN BERBASIS DIGITAL DI SEWO, SOPPENG. *Social and Humanities*, 9(2), 550–558.
- Paulus, P., Zainal, S., & Oramahi, H. A. (2020). PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP PEMANFAATAN TANAMAN AREN (*Arenga pinnata Merr*) DI DESA SEKABUK



- KECAMATAN SADANIANG KABAUPATEN MEMPAWAH. *Jurnal Hutan Lestari*, 8(1), 41–49. <https://doi.org/10.26418/jhl.v8i1.39289>.
- Sarah, D. A., Said, M. I., Hasan, M., Dinar, M., & Mustari, M. (2020). Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Pengusaha Gula Aren di Desa Gattareng Kecamatan Marioriwawo Kabupaten Soppeng. *Indonesian Journal of Social and Educational Studies*, 1(2), 1–8. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=XEIPkDAA AAAJ&pagesize=100&citation_for_view=XEIPkDAAAAAJ:eJXPG6dFmWUC.
- Situmorang, H., Eviza, A., Rahmi Fitri, E., & Hardy Purba, J. (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>.
- I GUSTI MADE SUBRATA. (2022). STRATEGI PEMASASARAN PRODUK GULA AREN DI DESA MEKARSARI KECAMATAN GUNUNGSARI KABUPATEN LOMBOK BARAT I GUSTI MADE SUBRATA. *Jurnal GANEC SWARA*, 16(1), 1470-1475. <https://doi.org/10.35327/gara.v16i1.290>
- Webliana, K., & Rini, D. S. (2020). Potensi dan Pemanfaatan Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) di Hutan Kemasyarakatan Aik Bual Kabupaten Lombok Tengah (The Potency and Utilization of Sugar Palm (*Arenga pinnata*) Plant In Aik Bual Community Forest (Hkm) Central Lombok Regency). *Jurnal Agrohita*, 5(1), 25–35. <http://dx.doi.org/10.31604/jap.v5i1.1725>.