



PENINGKATAN KUALITAS DAN DAYA SAING PRODUK GULA NIRA MELALUI TEKNOLOGI PANGAN DAN STRATEGI REBRANDING PADA KELOMPOK TANI SERBA USAHA, DESA HARGOROJO, PURWOREJO

Enhancing the Quality and Competitiveness of Palm Sap Sugar Products Through Food Technology and Rebranding Strategies at The "Serba Usaha" Farmer Group, Hargorojo Village, Purworejo

Wajar Bimantoro^{1*}, Yudha Riwanto², Bambang Pilu Hartato²

¹Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Amikom Yogyakarta, ²Program Studi Informatika Universitas Amikom Yogyakarta

Jalan Padjajaran, Ring Road Utara, Kel. Condongcatur, Kec. Depok, Kab. Sleman, Prop. Daerah Istimewa Yogyakarta 55283

*Alamat korespondensi: wajarbimantoro@amikom.ac.id

(Tanggal Submission: 4 November 2025, Tanggal Accepted : 28 Januari 2026)



Kata Kunci :

*Gula Nira,
Pengeringan ,
Teknologi
Pangan, Citra
Merek,
Pemberdayaan
Masyarakat*

Abstrak :

Kegiatan pengabdian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya kualitas dan daya saing produk gula nira yang dihasilkan oleh Kelompok Tani Serba Usaha di Desa Hargorojo, Purworejo. Permasalahan utama meliputi proses produksi tradisional yang belum higienis, kadar air produk yang tidak stabil, serta kemasan dan identitas merek yang kurang menarik. Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan mutu dan daya saing gula nira melalui penerapan teknologi pangan berupa alat pengering gula dan strategi rebranding yang terarah. Metode pelaksanaan meliputi observasi lapangan, pelatihan penggunaan alat pengering gula untuk mencapai kadar air standar, pendampingan desain kemasan dan label produk, serta evaluasi hasil implementasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kualitas produk yang signifikan, ditandai dengan tekstur gula yang lebih kering, warna lebih seragam, dan daya simpan yang lebih lama. Selain itu, kelompok tani memperoleh pemahaman baru tentang pentingnya standarisasi proses produksi dan estetika kemasan dalam menarik minat pasar. Produk hasil rebranding (citra merek) mendapat tanggapan positif dari konsumen lokal dan mulai diterima di toko oleh-oleh daerah. Kesimpulannya, penerapan alat pengering gula sebagai teknologi pangan yang dipadukan dengan strategi rebranding terbukti efektif dalam meningkatkan kualitas, nilai tambah, dan daya saing produk gula nira.

Key word :

Palm Sap Sugar, Drying Machine, Food Technology, Rebranding, Community Empowerment

Abstract :

This community service activity was motivated by the low quality and competitiveness of palm sap sugar products produced by the Serba Usaha Farmer Group in Hargorojo Village, Purworejo. The main issues included unhygienic traditional production methods, unstable moisture content, and unattractive packaging and branding. The objective of this program was to improve the quality and competitiveness of palm sap sugar through the application of food technology using a sugar drying machine and an integrated rebranding strategy. The methods involved field observation, training on the use of the drying machine to achieve standardized moisture levels, mentoring in packaging and label design, and evaluation of implementation results. The outcomes showed a significant improvement in product quality, characterized by drier texture, more uniform color, and longer shelf life. Furthermore, the farmer group gained a better understanding of the importance of process standardization and visual branding in enhancing market appeal. The rebranded product received positive feedback from local consumers and began to be distributed to regional souvenir shops. In conclusion, the application of a sugar drying machine as a simple food technology combined with rebranding strategies effectively improved the quality, added value, and competitiveness of palm sap sugar products.

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

Bimantoro, W., Riwanto, Y., & Hartato, B. P. (2025). Peningkatan Kualitas dan Daya Saing Produk Gula Nira Melalui Teknologi Pangan dan Strategi Rebranding Pada Kelompok Tani Serba Usaha, Desa Hargorojo, Purworejo. *Jurnal Abdi Insani*, 13(1), 351-362. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v13i1.3492>

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara dengan sektor pertanian dan perkebunan yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional (Rafani *et al.*, 2025; Release, 2022; Susanti, 2024). Hal ini sejalan dengan laporan Badan Pusat Statistik (BPS) dalam publikasi *Agricultural Indicators 2023*, yang menegaskan bahwa sektor pertanian masih menjadi salah satu pilar utama ekonomi Indonesia, dengan mencakup data terkait pertumbuhan lahan, produksi berbagai komoditas, serta sumbangannya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Khairunnisa *et al.*, 2024). Masih dari data yang sama, salah satu komoditas yang dihasilkan dari sektor tersebut adalah gula, baik yang berasal dari tebu maupun dari bahan-bahan lokal seperti nira kelapa, aren, dan tebu rakyat.

Gula nira, baik dalam bentuk gula semut maupun gula kristal, memiliki potensi pasar yang tinggi di tingkat lokal maupun ekspor karena banyak digunakan dalam industri makanan, minuman, serta berbagai produk olahan rumah tangga (Noviani *et al.*, 2025; Reports, 2025). Potensi ini juga tercermin dari data resmi Kementerian Perdagangan Republik Indonesia melalui portal Satu Data Perdagangan, yang mencatat bahwa ekspor produk “Gula Nira Kelapa dan Buah Lontar” pada tahun 2023 mencapai nilai sebesar USD 10,58 juta, meningkat sekitar 448,41% dibandingkan periode sebelumnya (Perdagangan, 2024). Namun, pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) pengolah gula nira masih menghadapi tantangan pada aspek kualitas produk yang belum terstandarisasi, terutama terkait kadar air, warna, dan daya simpan (Ngizah *et al.*, 2022; Rusmiyatun *et al.*, 2024). Kondisi ini membuat produk gula nira masyarakat sering kali sulit bersaing dengan produk pabrikan yang telah melalui proses produksi modern dengan sistem kontrol kualitas yang ketat.



Salah satu sentra produksi gula nira di Jawa Tengah adalah wilayah Kecamatan Bagelen, Kabupaten Purworejo (Setyowati & Nugroho, 2017). Di daerah ini, sebagian besar masyarakat menggantungkan perekonomian pada usaha pengolahan nira kelapa menjadi gula semut dan gula cetak. Mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Kelompok Tani SERBA USAHA, yang berlokasi di Dusun Plarangan RT/RW 001/001, Desa Hargorojo, Kecamatan Bagelen, Kabupaten Purworejo, Provinsi Jawa Tengah. Kelompok ini telah lama memproduksi gula secara tradisional dengan mengandalkan peralatan sederhana dan proses manual, mulai dari penyaringan nira hingga tahap pengeringan.

Proses pengeringan yang masih dilakukan secara manual menggunakan wajan terbuka dan api kayu bakar, seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 1, sering kali menyebabkan hasil gula memiliki kadar air yang tidak seragam dan warna yang mudah berubah. Kondisi tersebut tidak hanya memengaruhi kualitas produk, tetapi juga menimbulkan ketergantungan pada cuaca dan memperlambat proses produksi. Selain itu, penggunaan api kayu bakar yang tidak stabil menyebabkan suhu pengeringan sulit dikendalikan, sehingga sebagian gula menjadi gosong sementara bagian lainnya belum kering sempurna (Meikapasa *et al.*, 2025). Dalam jangka panjang, metode tradisional ini juga meningkatkan beban kerja petani karena proses harus diawasi terus-menerus dan memerlukan waktu produksi yang lebih lama dibandingkan dengan penggunaan alat pengering modern.



Gambar 1. Proses Pengolahan Gula Nira Manual

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, selain memproduksi gula semut, kelompok tani mitra juga mengolah sebagian hasil nira menjadi gula cetak sebagai produk sampingan yang memiliki nilai jual tersendiri di pasar lokal. Produk ini umumnya dijual dalam bentuk batangan atau cetakan bulat kecil dengan harga yang relatif stabil dan menjadi sumber pendapatan tambahan bagi para petani. Namun demikian, kemasan yang digunakan untuk produk gula cetak masih sangat sederhana, seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 2, yaitu hanya menggunakan plastik bening tanpa label merek atau informasi produk. Kondisi ini membuat tampilan produk kurang menarik dan sulit bersaing di pasar modern yang menuntut aspek estetika, informasi nilai gizi, serta identitas merek yang jelas (Purnomo *et al.*, 2025). Padahal, dengan strategi kemasan dan rebranding yang tepat, produk gula cetak memiliki potensi besar untuk menembus pasar oleh-oleh maupun penjualan daring (Fatmayanti, 2016).



Gambar 2. Contoh Kemasan Gula Cetak Sebelum Kegiatan

Berangkat dari berbagai permasalahan tersebut, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat berupaya memberikan solusi terintegrasi yang menggabungkan pendekatan teknologi pangan dan strategi *rebranding* produk. Dari sisi teknologi pangan, kegiatan difokuskan pada pengenalan dan pendampingan penggunaan alat pengering gula nira berupa oven agar proses produksi lebih efisien dan hasil gula semut memiliki kualitas yang lebih seragam serta memenuhi standar pasar. Sementara itu, untuk produk sampingan berupa gula cetak, kegiatan difokuskan pada pengembangan desain kemasan dan strategi *rebranding* yang mampu meningkatkan daya tarik visual dan nilai jual produk.

Pendekatan ini sejalan dengan pengalaman tim pelaksana dalam kegiatan pengabdian sebelumnya, seperti pelatihan fotografi dan *content creation* bagi Kelompok Informasi Masyarakat (Bimantoro, Pambudi, *et al.*, 2025) serta penguatan kapasitas desain promosi berbasis *agro-eduwisata* (Bimantoro, Pramono, *et al.*, 2025). Kedua kegiatan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kualitas konten dan kemasan visual mampu memperkuat identitas serta kepercayaan masyarakat terhadap produk lokal.

Oleh karena itu, kegiatan pengabdian di Desa Hargorojo ini, yang didanai oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi pada pelaksanaan program tahun 2025, bertujuan 1) Meningkatkan kualitas produk gula nira, khususnya gula semut, melalui penerapan teknologi pangan (misal penggunaan oven pengering modern) sehingga hasil gula memiliki kadar air dan warna yang lebih seragam serta memenuhi standar pasar, 2) Meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk sampingan gula cetak melalui pengembangan desain kemasan dan strategi *rebranding* yang adaptif terhadap kebutuhan pasar modern, dan 3) Memberikan pendampingan dan edukasi kepada kelompok tani mitra (Kelompok Tani SERBA USAHA) agar mampu menerapkan praktik produksi dan pemasaran yang lebih profesional. Kemudian manfaat dari kegiatan ini diantaranya, 1) Bagi petani/mitra: Mengurangi ketergantungan pada metode tradisional yang memerlukan waktu lama dan tenaga besar. Meningkatkan pendapatan melalui produk gula semut berkualitas dan produk sampingan gula cetak dengan kemasan menarik, 2) Bagi masyarakat/pasar lokal: Mendapatkan produk gula nira dengan kualitas lebih baik dan standar yang jelas, dan 3) Bagi pengembangan ilmu dan praktik pengabdian: Memperkuat bukti bahwa penerapan teknologi pangan dan strategi *rebranding* dapat meningkatkan daya saing produk lokal. Memberikan model kegiatan pengabdian yang bisa direplikasi di sentra produksi lain.

Harapan dari kegiatan ini diantaranya, 1) Terbentuknya proses produksi gula nira yang lebih efisien, modern, dan standar kualitasnya terjaga, 2) Produk gula cetak memiliki kemasan yang menarik, informasi jelas, dan nilai jual yang lebih tinggi, sehingga mampu menembus pasar oleh-oleh maupun

penjualan daring, 3) Keberlanjutan ekonomi masyarakat melalui peningkatan kualitas dan daya saing produk gula nira, yang juga berdampak pada peningkatan kesejahteraan petani, dan 4) Meningkatkan kapasitas kelompok tani mitra dalam mengelola produksi dan pemasaran secara profesional, serta menjadi contoh bagi pengembangan produk lokal lainnya.

METODE KEGIATAN

Lokasi dan Sasaran Kegiatan

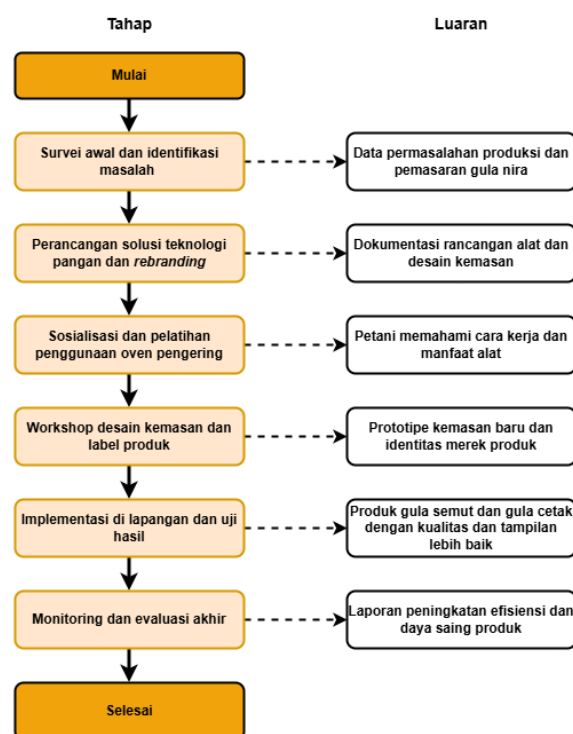
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Dusun Plarangan, Desa Hargorojo, Kecamatan Bagelen, Kabupaten Purworejo, Provinsi Jawa Tengah. Wilayah ini dikenal sebagai salah satu sentra produksi gula nira kelapa di Jawa Tengah, di mana sebagian besar masyarakat menggantungkan perekonomian pada usaha pengolahan nira menjadi gula semut dan gula cetak.

Sasaran utama kegiatan ini adalah *Kelompok Tani SERBA USAHA* sebanyak 24 orang, yang telah lama memproduksi gula secara tradisional dengan peralatan sederhana dan proses manual. Kelompok ini memiliki potensi besar dalam pengembangan produk, namun masih menghadapi kendala pada dua aspek utama, yaitu:

1. Proses pengeringan gula semut yang belum efisien dan menghasilkan kualitas produk yang tidak seragam;
2. Kemasan dan identitas produk gula cetak yang masih sederhana sehingga belum mampu bersaing di pasar modern.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam kurun waktu 17 September 2025 hingga 2 November 2025, melalui beberapa tahapan yang tersusun secara sistematis dan saling berkaitan. Secara singkat, alur kegiatan dapat dilihat pada Gambar 3, yang menggambarkan urutan proses mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi hasil.



Gambar 3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Tahap awal dimulai dengan kegiatan identifikasi permasalahan di lokasi mitra, yaitu kelompok tani gula kelapa di Dusun Plarangan, Desa Hargorojo. Tim pelaksana melakukan observasi langsung terhadap proses produksi gula semut dan gula cetak, serta melakukan wawancara dengan anggota kelompok tani untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai permasalahan yang dihadapi. Dari hasil identifikasi tersebut, ditemukan beberapa kendala utama, antara lain proses pengeringan yang masih dilakukan secara manual sehingga hasilnya kurang merata, serta kemasan produk yang belum menarik dan tidak mencerminkan identitas produk secara profesional.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim kemudian melakukan analisis dan perancangan solusi yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mitra. Rancangan solusi difokuskan pada dua aspek utama, yaitu peningkatan efisiensi proses produksi melalui penerapan teknologi alat pengering (*oven dryer*) dan penguatan citra produk melalui *rebranding* serta perbaikan desain kemasan. Pada tahap ini, tim mempertimbangkan ketersediaan sumber daya lokal, kebiasaan kerja petani, dan aspek keberlanjutan agar teknologi dan inovasi yang diterapkan dapat diadaptasi secara mandiri oleh kelompok tani.

Tahapan berikutnya adalah sosialisasi dan pelatihan teknis. Kegiatan ini diawali dengan pemaparan rancangan alat pengering kepada para anggota kelompok tani, termasuk penjelasan mengenai prinsip kerja, manfaat, serta cara penggunaannya. Setelah itu, dilanjutkan dengan sesi pelatihan praktik langsung agar para petani terbiasa mengoperasikan alat secara mandiri. Secara paralel, tim juga memberikan pelatihan mengenai dasar-dasar desain kemasan, pemilihan bahan, serta penyusunan label yang informatif dan menarik. Melalui kegiatan ini, para anggota kelompok tani mulai memahami pentingnya kemasan dalam meningkatkan nilai jual dan daya tarik produk di pasar.

Setelah tahap pelatihan selesai, kegiatan berlanjut pada tahap implementasi solusi di lapangan. Tim bersama mitra melakukan uji coba penggunaan alat pengering secara langsung di lokasi produksi untuk memastikan alat berfungsi optimal dan memberikan hasil pengeringan yang lebih efisien serta seragam. Sementara itu, desain kemasan baru yang telah dikembangkan juga mulai diterapkan pada produk gula cetak. Proses ini disertai dengan pendampingan teknis serta pembuatan *mockup* produk agar hasilnya dapat digunakan untuk keperluan promosi dan pemasaran.

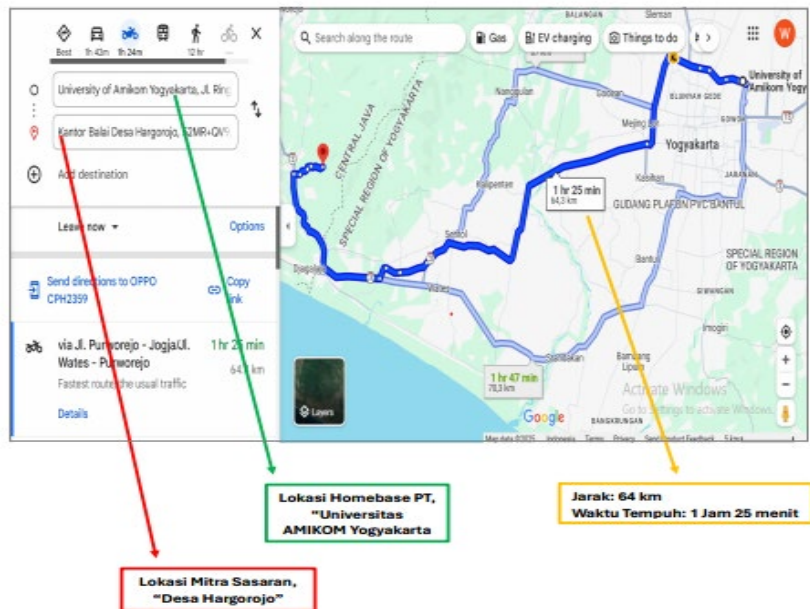
Tahap berikutnya adalah monitoring dan evaluasi yang bertujuan untuk menilai efektivitas kegiatan yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan dengan mengamati perubahan dalam waktu produksi, kualitas hasil pengeringan, serta tanggapan pasar terhadap kemasan baru. Umpan balik dari petani dan konsumen digunakan untuk menyempurnakan proses produksi dan desain kemasan, sekaligus menjadi dasar bagi pengembangan kegiatan lanjutan.

Seluruh rangkaian kegiatan kemudian didokumentasikan dalam bentuk foto, video, dan laporan kegiatan sebagai bentuk pertanggungjawaban sekaligus bahan pembelajaran untuk keberlanjutan program. Dengan tahapan yang terstruktur ini, kegiatan pengabdian diharapkan tidak hanya memberikan solusi sementara, tetapi juga mendorong kemandirian dan peningkatan kapasitas kelompok tani dalam mengelola usaha mereka secara lebih efisien dan berdaya saing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Hargorojo, Kecamatan Bagelen, Kabupaten Purworejo, dilaksanakan mulai 17 September hingga 2 November 2025. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan kualitas dan daya saing produk gula nira melalui dua pendekatan utama, yaitu penerapan teknologi pangan berupa oven pengering nira dan strategi *rebranding* dengan pengembangan kemasan dan label produk yang menarik. Seluruh kegiatan dilaksanakan secara partisipatif bersama Kelompok Tani SERBA USAHA sebagai mitra utama, dengan pendampingan intensif dari tim pelaksana selama lebih dari satu bulan. Adapun Gambar 4 menunjukkan rute yang dapat ditempuh untuk menuju lokasi mitra jika perjalanan dimulai dari *homebase* tim pelaksana kegiatan pengabdian.

Secara singkat, alur pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Gambar 3, sedangkan uraian deskriptif dari setiap tahap dijelaskan sebagai berikut.



Gambar 4. Rute Mitra Kegiatan

Survei Awal dan Identifikasi Masalah

Tahapan pertama dimulai dengan kegiatan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi eksisting di lokasi mitra. Tim pelaksana melakukan observasi langsung terhadap proses produksi gula semut dan gula cetak, mulai dari penyaringan nira, perebusan, hingga pengeringan. Berdasarkan hasil survei, ditemukan beberapa permasalahan utama: proses pengeringan masih dilakukan secara manual menggunakan wajan besar dan api kayu bakar, seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 1, sehingga suhu sulit dikendalikan dan hasil gula tidak seragam baik dari segi warna maupun kadar air.

Selain itu, dari sisi pemasaran, kemasan produk gula cetak masih sangat sederhana, hanya menggunakan plastik bening tanpa label atau merek seperti yang digambarkan oleh Gambar 2. Hal ini menyebabkan produk sulit bersaing di pasar modern dan tidak memiliki daya tarik visual yang kuat. Identifikasi masalah ini menjadi dasar bagi perancangan solusi yang berorientasi pada efisiensi produksi dan peningkatan nilai jual produk melalui inovasi teknologi dan *rebranding*.

Perancangan Solusi Teknologi Pangan dan Rebranding Produk

Berdasarkan hasil identifikasi, tim pelaksana kemudian merancang solusi yang terintegrasi antara teknologi pangan dan strategi pemasaran. Dari sisi teknologi, tim mengimplementasikan alat pengering nira tipe oven dryer yang mampu menjaga suhu stabil di kisaran 70–80°C untuk memastikan proses pengeringan lebih merata dan efisien. Alat tersebut kami pesan melalui *supplier* kami yaitu Rumah Mesin. Gambar 5 menunjukkan mesin yang kami implementasikan.



Gambar 5. Alat Pengering Gula Nira (sumber: <https://www.rumahmesin.com/produk/oven-pengering-gula-semut/>)

Sementara dari sisi *rebranding*, dilakukan perancangan desain kemasan dan label produk yang mencerminkan identitas lokal Desa Hargorojo sekaligus meningkatkan citra profesional produk gula cetak. Dalam proses perancangan, tim mempertimbangkan beberapa aspek penting, seperti ketersediaan energi di lokasi mitra, kemampuan operasional petani, serta bahan kemasan yang mudah diperoleh secara lokal. Pendekatan partisipatif juga diterapkan, di mana ide-ide dari anggota kelompok tani turut dijadikan pertimbangan dalam desain label dan nama merek agar mereka merasa memiliki terhadap produk yang dihasilkan.

Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Oven Pengering

Tahapan berikutnya adalah pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan penggunaan oven pengering gula nira. Kegiatan ini diawali dengan pemaparan teori mengenai prinsip kerja alat, manfaat penggunaan oven dibanding metode tradisional, serta cara perawatan dan keselamatan kerja. Selanjutnya, peserta diberikan pelatihan praktik langsung di lokasi produksi, dengan pendampingan intensif untuk memastikan pemahaman terhadap pengoperasian alat. Gambar 6 menunjukkan bagaimana mesin pengering digunakan.

Melalui pelatihan ini, anggota kelompok tani mulai memahami pentingnya pengendalian suhu dalam menjaga kualitas hasil gula semut. Uji coba awal menunjukkan bahwa waktu pengeringan dapat dipangkas hingga 30% dibandingkan metode manual, sementara kadar air akhir produk lebih stabil. Hasil pengeringan juga tampak lebih seragam, warna lebih cerah, dan aroma gula lebih alami. Hal ini menandai peningkatan signifikan dalam aspek efisiensi dan kualitas produksi.



Gambar 6. Penggunaan Mesin Pengering Gula Nira

Workshop Desain Kemasan dan Label Produk

Secara paralel dengan pelatihan teknis, tim juga mengadakan workshop desain kemasan dan label produk yang diikuti oleh anggota kelompok tani dan perwakilan masyarakat desa. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan pemahaman tentang pentingnya kemasan dalam membangun citra merek dan daya tarik konsumen.

Dalam sesi ini, seperti yang ditampilkan pada Gambar 7, peserta diajarkan mengenai pentingnya suatu *branding* dan elemen desain kemasan, pemilihan warna, tipografi, serta penyusunan informasi produk seperti komposisi, izin edar, dan nilai gizi. Tim kemudian memperkenalkan konsep rebranding produk “Arenara”, yang menonjolkan identitas lokal dan kesan alami.



Gambar 7. Literasi Pentingnya Merk Dagang

Hasil akhir desain menampilkan kombinasi warna coklat keemasan dengan bahan *kraft paper* berlapis plastik ramah lingkungan seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 8. Label mencantumkan logo, informasi produk, dan QR code menuju laman promosi daring. Berdasarkan survei terhadap 20 responden, 85% menilai kemasan baru jauh lebih menarik dan layak dijual di toko oleh-oleh maupun platform e-commerce.



Grafik 8. Desain Kemasan Baru Produk

Implementasi di Lapangan dan Uji Hasil

Setelah pelatihan dan *workshop*, tahap selanjutnya adalah implementasi di lapangan. Oven pengering mulai digunakan secara rutin dalam proses produksi harian mitra. Uji hasil menunjukkan peningkatan signifikan pada efisiensi waktu dan konsistensi mutu. Dengan suhu yang dapat diatur otomatis, proses pengeringan menjadi lebih cepat tanpa risiko gosong, sementara gula semut yang dihasilkan memiliki tekstur lebih halus dan warna seragam. Di sisi lain, kemasan dan label baru mulai dicoba untuk digunakan pada produk gula cetak yang dipasarkan di tingkat lokal.

Monitoring dan Evaluasi Akhir

Tahap terakhir adalah kegiatan monitoring dan evaluasi yang dilakukan secara kualitatif melalui wawancara dan pengamatan lapangan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa penggunaan oven pengering memberikan kemudahan bagi petani, terutama dalam pengendalian suhu dan efisiensi waktu. Walau sempat mengalami kendala awal dalam pengoperasian, setelah pendampingan lanjutan mereka dapat menggunakannya secara mandiri.

Dari aspek pemasaran, kemasan baru memberikan dampak positif terhadap citra produk. Beberapa anggota kelompok menyatakan termotivasi untuk memperluas produksi. Selain itu, keberhasilan *rebranding* juga memperkuat rasa bangga terhadap produk lokal dan menumbuhkan kesadaran pentingnya inovasi dalam menjaga keberlanjutan usaha kecil.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil mencapai tujuannya: meningkatkan efisiensi produksi, memperbaiki kualitas produk, dan memperkuat daya saing gula nira lokal melalui sinergi antara inovasi teknologi dan strategi pemasaran visual. Pendekatan terpadu ini dapat menjadi model pengabdian berkelanjutan yang mampu memperkuat ekonomi desa berbasis potensi lokal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada tanggal 17 September 2025 hingga 2 November 2025 di Kelompok Tani Gula Kelapa Dusun Plarangan, Desa Hargorojo, telah memberikan hasil yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas dan kemandirian mitra. Secara umum, kegiatan ini berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu meningkatkan efisiensi proses produksi gula kelapa dan memperkuat daya saing produk melalui inovasi teknologi dan perbaikan kemasan.

Penerapan alat oven pengering terbukti mampu mempercepat proses pengeringan gula semut dan menghasilkan kualitas yang lebih merata dibandingkan metode pengeringan manual sebelumnya.

Hal ini berdampak langsung pada peningkatan produktivitas serta konsistensi mutu produk. Sementara itu, kegiatan *rebranding* dan redesain kemasan berhasil meningkatkan nilai estetika serta citra profesional produk gula cetak, yang diharapkan dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang dilaksanakan turut menumbuhkan kesadaran anggota kelompok tani mengenai pentingnya inovasi, efisiensi, dan standar mutu dalam pengelolaan usaha mereka.

Dari seluruh tahapan yang dilalui, kegiatan ini tidak hanya menghasilkan peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga memperkuat semangat kolaboratif antara tim pelaksana dan mitra. Dengan demikian, program pengabdian ini berkontribusi nyata dalam mendorong transformasi kelompok tani menuju usaha yang lebih produktif, adaptif, dan berkelanjutan.

Saran

1. Perlu dilakukan pendampingan lanjutan agar mitra dapat mengoptimalkan penggunaan oven pengering secara berkelanjutan, termasuk dalam hal perawatan alat dan pengaturan kapasitas produksi.
2. Disarankan untuk mengembangkan strategi pemasaran digital yang mendukung promosi produk dengan kemasan baru, misalnya melalui media sosial atau marketplace lokal.
3. Kegiatan serupa di masa mendatang dapat diperluas dengan pelatihan manajemen usaha dan *branding* digital, sehingga kelompok tani mampu mengelola produksi sekaligus memperkuat posisi produk di pasar yang lebih luas.
4. Pemerintah desa dan lembaga pendidikan diharapkan dapat melanjutkan kolaborasi dengan kelompok tani untuk menjaga kesinambungan hasil program serta memperluas dampaknya bagi masyarakat sekitar.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi, yang telah memberikan dukungan pendanaan melalui Program Pengabdian kepada Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat, dengan ruang lingkup Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat Tahun 2025.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas AMIKOM Yogyakarta atas pendampingan administratif dan teknis selama pelaksanaan kegiatan. Penghargaan yang tulus kami sampaikan pula kepada pemerintah Desa Hargorojo, Kecamatan Kokap, Kabupaten Kulon Progo, beserta seluruh anggota kelompok tani gula kelapa Dusun Plarangan atas partisipasi aktif, kerja sama, dan antusiasme yang tinggi dalam seluruh rangkaian kegiatan.

Kami berharap sinergi ini dapat terus terjalin untuk mendukung pengembangan potensi desa dan pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bimantoro, W., Pambudi, A., Mahendra, A. I., & Piskonata, Y. (2025). Pendampingan Teknik Fotografi Dan Editing Video Jurnalistik Untuk Kelompok Informasi Masyarakat (KIM) Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta. *Journal of Social Work and Empowerment*, 203–2011(3), 5601–5605.
- Bimantoro, W., Pramono, E., & Widjiyati, N. (2025). Analisa Komparasi Desain Grafis Agroeduwisata Sleman Menggunakan Metode Deskriptif Kualitatif. *Smart Comp: Jurnalnya Orang Pintar Komputer*, 14(1), 173–184. <https://doi.org/10.30591/smartcomp.v13i1.7982>
- Fatmayanti. (2016). Kemasan Sebagai Daya Saing Produk. *Warta Ekspor*, 1–20.



- Khairunnisa, D. A., Rahmi, M. F., Marsoro, E., & Sulistina. (2024). Indikator Pertanian 2023. In T. H. Marpaung (Ed.), *Badan Pusat Statistik* (Vol. 37, Issue 1). Badan Pusat Statistik.
- Meikapasa, N. W. P., Ulpiana, M., & Putri, N. (2025). Pengaruh Perbedaan Metode Produksi Terhadap Karakteristik Fisikokimia dan Organoleptik Gula Semut Aren. *Jurnal Teknologi Dan Mutu Pangan*, 4(1), 82–89. <https://doi.org/10.30812/jtmp.v4i1.5277>
- Ngizah, I., Wicaksono, I. A., & Kusumaningrum, A. (2022). Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Kelapa di Desa Dadirejo Kecamatan Bgelen Kabupaten Purworejo. *Surya Agritama: Jurnal Ilmu Pertanian Dan Perternakan*, 11(2), 88–99.
- Noviani, F., Suprpto, & Putranto, A. H. (2025). Analisis Strategi Pemasaran Ekspor Produk Gula Kelapa Organik (Kasus: CV Bunga Palm di Kabupaten Purbalingga). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, 9(2), 501–509.
- Perdagangan, P. D. D. S. I. S. J. K. (2024). *Realisasi Ekspor - Impor Gula Nira Kelapa (HS 17029051) dan Buah Lontar (HS 08119000) Indonesia Periode 2018-2024*. <https://satudata.kemendag.go.id/ringkasan/produk/realisasi-ekspor-impor-gula-nira-kelapa-dan-buah-lontar-periode-2018-2024-jan-feb>
- Purnomo, R. A., Sartika, R. C., Juwita, A. H., Chamidah, S., Hartono, S., & Nguyen, T. T. T. (2025). The Effect of Product Packaging Innovation, Branding, and Technological Capability on MSME Performance: A Case Study of Fresh Noodle Producers in The Madiun Residency. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 11(1), 1–15. <https://doi.org/10.17358/ijbe.11.1.1>
- Rafani, I., Purba, H. J., & Sudaryanto, T. (2025). Brief Overview of The Indonesian Agricultural Census 2023. *FFTC Agricultural Policy Platform*. <https://ap.fftc.org.tw/article/3735>
- Release, P. (2022). *The World Bank Supports Indonesia's Agriculture Sector to Become More Resilient and Inclusive*. World Bank. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/09/09/the-world-bank-supports-indonesia-agriculture-sector-to-become-more-resilient-and-inclusive>
- Reports, M. G. (2025). *Coconut Sugar Market Size, Share, Growth, and Industry Analysis, By Type (Sucrose, Glucose, Fructose), By Application (Food and Beverage Industry, Others), Regional Insights and Forecast to 2033*. <https://www.marketgrowthreports.com/market-reports/coconut-sugar-market-109939>
- Rusmiyatun, Arini, A., & Wiyonoroto. (2024). Kajian Standarisasi Gula Kelapa Kualitas Ekspor sebagai Produk Unggulan di Kabupaten Purworejo. *The 7th FEB ENEFECIUM: Business and Economics Conference in Utilization of Modern Technology*, 572–580.
- Setyowati, A., & Nugroho, P. (2017). Keberlanjutan Industri Gula Kelapa Kecamatan Bagelen Sebagai Upaya Pengembangan Ekonomi Lokal. *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 5(3), 195–202.
- Susanti, A. A. (2024). *Statistik Pertanian 2023* (M. A. Supriyatna, P. H. Muliyan, & R. Suryani (eds.)). Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian Republik Indonesia. https://doi.org/10.1007/978-3-031-69730-2_5