BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol. 7 No. 2, 2026, pp. 1026-1029
DOI: https://doi.org/10.31949/jb.v7i2.17271

e-ISSN 2721-9135
p-ISSN 2716-442X

Pendampingan Pengrajin Gula Semut menjadi Oleh-Oleh Khas Asahan

Hamida Sari Siregar [1], Sutriono[2*], Leni Kurnia Optari[3], Anggun Wella[4], Widya Ayu Pratiwi[5], Ahmad Apriansyah[6]
[1,2,3,4,5,6] Universitas Asahan, Kota Kisaran, Indonesia
*e-mail korespondensi: osutri44@gmail.com

Abstract
The sugar palm tree is a multi-purpose and economically valuable natural resource, primarily derived from its sap, known as sap. The majority of communities in areas with sap potential still produce molded brown sugar, while palm sugar is generally produced industrially using molded sugar produced by farmers. Although the resulting product is high-quality and has broad market potential, the business still faces several challenges. The most prominent is marketing through digital technology. The rapid growth of information technology provides artisans with significant opportunities to market their products more efficiently. Digital technology-based marketing strategies, such as social media and e-commerce, have the potential to expand the market for palm sugar products. To capitalize on these opportunities, artisans must understand how to adapt digital marketing technology to their businesses. Following the completion of the activity, several conclusions can be drawn: Utilization of Digital Technology in Marketing: To expand the market for their palm sugar products, artisans have utilized digital marketing. Through the use of e-commerce and social media platforms, as well as collaboration and synergy, the program's success is greatly influenced by cooperation between artisans, local governments, educational institutions, and the private sector. This collaboration strengthens the marketing and distribution network for palm sugar products.
Keywords: *Sugar palm plants; palm sugar; BSBB; Asahan souvenirs*

Abstrak
Tanaman aren merupakan salah satu sumber daya alam yang multiguna dan berharga secara ekonomi, terutama melalui getahnya, yang disebut nira. mayoritas masyarakat yang daerahnya memiliki potensi nira masih memproduksi gula merah cetak, sedangkan gula semut (palm sugar) umumnya dihasilkan oleh industri dengan bahan baku gula cetak produksi petani. Meskipun produk yang dibuat berkualitas tinggi dan memiliki potensi pasar yang luas, bisnis tersebut masih menghadapi beberapa masalah. Yang paling menonjol adalah ***pemasaran melalui teknologi digital.*** Pertumbuhan pesat teknologi informasi memberi pengrajin peluang besar untuk memasarkan produk mereka secara lebih efisien. Strategi pemasaran yang berbasis teknologi digital, seperti media sosial dan e-commerce, memiliki potensi untuk memperluas pasar produk gula semut. Untuk memanfaatkan peluang tersebut, pengrajin harus tahu bagaimana mengadaptasi teknologi pemasaran digital ke dalam bisnis mereka. Setelah kegiatan selesai, beberapa hal dapat disimpulkan: Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Pemasaran: Untuk memperluas pasar produk gula semut mereka, pengrajin telah menggunakan pemasaran digital. Melalui penggunaan platform *e-commerce* dan media sosial, serta kolaborasi dan sinergi: keberhasilan program sangat dipengaruhi oleh kerja sama antara pengrajin, pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan sektor swasta. Dengan kerja sama ini, jaringan pemasaran dan distribusi produk gula semut diperkuat.
Kata Kunci: Tanaman aren; gula semut; BSBB; oleh-oleh Asahan

Accepted: 2026-01-06 Published: 2026-04-10

PENDAHULUAN

Tanaman aren merupakan salah satu sumber daya alam yang multiguna dan berharga secara ekonomi, terutama melalui getahnya, yang disebut nira (Imraan et al., 2023) . Tandan bunga tanaman menghasilkan cairan manis yang dapat diubah menjadi berbagai produk yang sangat menguntungkan secara ekonomi (Rijal et al., 2024). Tanaman ini memiliki beragam manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat, antara lain melalui pengolahan air nira menjadi gula aren, produksi manisan kolang-kaling, serta pemanfaatan bagian-bagian lain dari pohon aren untuk

kerajinan tangan dan bahan bangunan. Salah satu produk olahan yang semakin mendapatkan perhatian adalah gula semut, yang diperoleh melalui proses kristalisasi air nira aren

Menurut Sinar Tani, mayoritas masyarakat yang daerahnya memiliki potensi nira masih memproduksi gula merah cetak, sedangkan gula semut (palm sugar) umumnya dihasilkan oleh industri dengan bahan baku gula cetak produksi petani (Maharani & Kusumawaty, 2010). Gula semut lebih mahal daripada gula aren biasa, memberi pengrajin lebih banyak uang, terutama di daerah penghasil nira aren. Gula semut juga mengandung banyak nutrisi penting, seperti kalsium dan mineral lainnya, yang membuatnya pilihan yang lebih sehat daripada gula pasir biasa.

Desa Sibatu-Batu di Kabupaten Asahan mengandalkan tanaman aren sebagai sumber pendapatan utama mereka. Bapak Hasan Basri Sinurat, pemilik usaha Gula Semut Aren Semut Bahung Sibatu Batu (BSBB), adalah salah satu produsen gula semut di wilayah ini. Meskipun produk yang dibuat berkualitas tinggi dan memiliki potensi pasar yang luas, bisnis tersebut masih menghadapi beberapa masalah. Yang paling menonjol adalah ***pemasaran melalui teknologi digital.*** Gula semut merupakan gula merah versi bubuk dan sering pula disebut sebagai gula kristal. Gula ini disebut gula semut karena bentuk gula yang menyerupai rumah semut yang ada di tanah. Bahan dasar untuk membuat gula semut adalah nira dari pohon aren.

Produk gula semut ini dapat menjadi produk oleh-oleh khas daerah yang dapat meningkatkan ekonomi lokal, tetapi masalah-masalah ini menghalangi pertumbuhan bisnis. Sementara itu, pertumbuhan pesat teknologi informasi memberi pengrajin peluang besar untuk memasarkan produk mereka secara lebih efisien. Strategi pemasaran yang berbasis teknologi digital, seperti media sosial dan e-commerce, memiliki potensi untuk memperluas pasar produk gula semut. Untuk memanfaatkan peluang tersebut, pengrajin harus tahu bagaimana mengadaptasi teknologi pemasaran digital ke dalam bisnis mereka.

Dengan demikian, langkah strategis yang perlu diambil untuk mendorong pertumbuhan bisnis dan peningkatan ekonomi lokal melalui produk gula semut adalah pendampingan yang berfokus pada penggunaan teknologi digital dalam pemasaran produk tersebut. Dengan perhatian yang lebih besar pada pemasaran yang efektif, diharapkan produk gula semut dapat berkembang menjadi oleh-oleh khas daerah yang dapat meningkatkan potensi ekonomi masyarakat setempat.

METODE

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk menggunakan teknologi digital dalam memasarkan gula semut yang dihasilkan oleh pengrajin di Desa Baung Sibatu-Batu, Kabupaten Asahan. Dalam melaksanakan kegiatan ini, digunakan pendekatan yang terstruktur dan terdiri dari beberapa tahap:

(a) Pendataan dan Identifikasi Potensi dan Kebutuhan

Pada tahap awal, upaya dimulai dengan pendataan dan identifikasi potensi dan kebutuhan pengrajin gula semut di Desa Sibatu-Batu. Data ini mencakup profil para pengrajin, produk yang mereka buat, dan masalah yang mereka hadapi terkait proses produksi, dan pemasaran. Data ini akan digunakan untuk membuat program pendampingan yang tepat sasaran.

(b) Pengelolaan Keuangan dan Produksi:

Setelah data dikumpulkan, program dilanjutkan dengan penyuluhan dan pelatihan tentang materi seperti Pengelolaan Keuangan dan Produksi: Pelatihan tentang mengelola aspek keuangan dan produksi secara efektif dengan menggunakan metode yang efisien untuk produksi gula semut yang lebih optimal.

(c) Pelatihan Pemasaran Digital dan Branding Produk:

Sebagai bagian dari upaya untuk memperluas pasar, kegiatan ini akan mencakup pelatihan tentang pemasaran digital dan branding produk gula semut. Pelatihan ini akan mencakup: a) Pengenalan Media Sosial dan Platform E-Commerce: Pelatihan tentang cara memanfaatkan media sosial

(seperti Instagram, Facebook, dan TikTok) untuk mempromosikan produk gula semut kepada audiens yang lebih luas.

(d) Strategi Pemasaran Digital:

Mengajarkan strategi pemasaran digital yang efektif, seperti pembuatan konten yang menarik, strategi pemasaran berbasis data, dan penggunaan iklan online untuk meningkatkan visibilitas produk.

(e) Branding Produk:

Membantu pengrajin membuat merek gula semut yang kuat sebagai oleh-oleh khas Asahan, yang mencakup desain kemasan, logo, dan cara menunjukkan nilai tambah produk.

(f) Pendampingan Teknis dan Evaluasi:

Pendampingan teknis secara langsung dilakukan setelah pelatihan. Tim pengabdian akan membantu Anda menerapkan pengetahuan yang dipelajari selama pelatihan. Di antara sesi pendampingan yang akan diberikan adalah sebagai berikut:

(1) Pendampingan Produksi: Tim akan membantu pengrajin meningkatkan proses produksi gula semut dengan mengajarkan teknik produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan.

(2) Pendampingan Pemasaran: Tim juga akan mengajarkan pengrajin bagaimana menggunakan pemasaran digital dan branding produk, serta bagaimana mengukur dan menganalisis hasil dari pemasaran yang dilakukan.

(3) Evaluasi dan Umpan Balik: Pengrajin akan menerima evaluasi perkembangan usaha setiap bulan. Ini akan menganalisis hasil produksi, penjualan, dan seberapa efektif pemasaran teknologi digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, yang berlangsung di Desa Sibatu- Batu, Kabupaten Asahan, adalah untuk menggunakan teknologi digital dalam memasarkan produk gula semut. Selama pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa hasil yang dihasilkan. di antaranya adalah bahwa pengrajin dapat menjadi lebih baik dalam mengelola bisnis dan memperluas pasar produk mereka. Ini adalah hasil yang telah dicapai dan dibahas:

(1) **Pemahaman Pemasaran Digital dan Branding Produk:**
Kegiatan ini memberi pengrajin pemahaman yang lebih baik tentang pemasaran digital. Melalui pelatihan e-commerce dan media sosial, pengrajin belajar bagaimana menggunakan platform digital untuk memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Mereka mulai aktif mempromosikan gula semut melalui platform media sosial seperti Instagram dan Facebook, dan mereka juga mulai meneliti platform e-commerce untuk menjangkau pelanggan di luar wilayah Asahan. Pemasaran digital menawarkan banyak keuntungan bagi pengrajin karena memungkinkan akses ke pasar gula semut yang lebih luas tanpa batasan geografis. Pengrajin dapat menampilkan keunggulan produk mereka, seperti kualitas dan manfaat kesehatan gula semut, melalui promosi melalui media sosial. Produk gula semut juga lebih dikenal sebagai oleh-oleh khas daerah Asahan berkat branding yang lebih kuat dengan kemasan yang menarik dan logo unik.

(2) **Kolaborasi dan Sinergi dengan Pihak Terkait:** Selama pelaksanaan kegiatan, keberhasilan program dibantu oleh kerja sama dengan berbagai pihak, seperti pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan bisnis online. Pengrajin memiliki akses yang lebih baik ke platform digital dan lebih memahami regulasi pemasaran produk lokal. Selain itu, kerja sama yang dilakukan oleh berbagai pihak juga membantu dalam pemasaran dan distribusi produk gula semut ke pasar yang lebih luas. Kerja sama ini sangat penting untuk pengembangan usaha gula semut secara berkelanjutan. Pengrajin tidak hanya diberi bantuan dalam membangun jaringan pemasaran yang lebih kuat dengan dukungan dari berbagai pihak. Untuk memastikan kelangsungan dan pengembangan bisnis gula semut, kerja sama ini dapat terus diperkuat ke depannya.

Gambar 1. Produk Gula Semut

Gambar 2. Foto Bersama Pemilik Usaha Gula Semut dengan Dosen dan Mahasiswa serta Ibu-Ibu PKK setelah Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Sibatu-batu, Kabupaten Asahan, bertujuan untuk menggunakan teknologi digital dalam memasarkan produk gula semut. Setelah kegiatan selesai, beberapa hal dapat disimpulkan: Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Pemasaran: Untuk memperluas pasar produk gula semut mereka, pengrajin telah menggunakan pemasaran digital. Melalui penggunaan platform *e-commerce* dan media sosial, serta kolaborasi dan sinergi: keberhasilan program sangat dipengaruhi oleh kerja sama antara pengrajin, pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan sektor swasta. Dengan kerja sama ini, jaringan pemasaran dan distribusi produk gula semut diperkuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Yayasan Universitas Asahan yang telah memberikan bantuan Dana Pengabdian Kepada Masyarakat bagi Dosen Tetap Universitas Asahan Tahun Anggaran 2024 sesuai dengan Kontrak Pelaksanaan Nomor 528/LPPM-UNA/2024.

DAFTAR PUSTAKA

Imraan, M., Ilyas, R. A., Norfarhana, A. S., Bangar, S. P., Knight, V. F., & Norrrahim, M. N. F. (2023). Sugar palm (Arenga pinnata) fibers: new emerging natural fibre and its relevant properties, treatments and potential applications. *Journal of Materials Research and Technology*, *24*, 4551–4572. https://doi.org/10.1016/j.jmrt.2023.04.056

Maharani, E., & Kusumawaty, Y. (2010). Strategi Pemasaran Gula Semut di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau. *Indonesian Journal of Agricultural Economics*, *2*(1), 121–130.

Rijal, S., Hardianti Rosadi, S., Arafah, M., Adhan, M., Sapitri, I., & Pitung, A. (2024). Pelatihan Pembuatan Gula Merah Bubuk (Brown Sugar) untuk Meningkatkan Nilai Ekonomi Nira Lontar pada Kelompok Tani di Desa Labissa. *Journal of Human And Education*, *5*, 923.